

消费增值模式解析：连接商家与消费者，让消费转变成投资与参与

产品名称	消费增值模式解析：连接商家与消费者，让消费转变成投资与参与
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋403室
联系电话	19957968337 19957968337

产品详情

随着电商行业的发展，消费者对购物体验的要求也在不断提高。为了满足这一需求，电商平台通过创新玩法，使购物成为一种积极的体验，这期就来探讨电商玩法如何在活跃消费的同时实现增值。

消费积分增值是一种新兴的消费生态模式，将企业、产品、平台和消费者紧密相连，培养消费者的消费习惯，同时也提升了品牌价值。

一、这种消费增值模式怎么玩呢？

以一个具体的例子来说明，假设一件商品售价为100元，其中产品成本为70元，将30元作为积分托底的资金并汇入资金池中。当有用户下单购买该商品时，平台将向该用户赠送价值 $30 \times 70\%$ 的积分。

在初始状态下，每个积分的价值为1元，资金池与积分的比例为0：0。

当第一名用户下单后，将形成30：21的比例，即资金池与积分的比例。此时，积分的价值将有所升值，单个积分的价值将大约上升至1.43。

当第二名用户下单后，平台将再次向池子内投入30元，并向该用户赠送 21×0.7 个积分。此时，资金池内将有60元，同时发行了 $21+14.7$ 个积分。因此，积分的价值将从1.43升值到大约1.68。

通过精算，平台大概在100个订单左右的时候，积分的价值会增涨到5倍。

二、消费增值的重启机制

然而，细心的企业家可能会发现，如果后期让利池的资金越来越多，积分池的积分也会越来越多。那么积分增值的空间就会越来越小。

积分价值的走势，前期可能涨的很快，后期会逐渐趋于平稳。用户看到平台的积分涨势没有那么好了，这个时候用户就会有提现的动作。

那么用户提现之后，积分池和让利池的资金都会大幅度减少。后续积分的价值又会比较容易拉升。

这个也是这个模式的一个重启机制！

消费增值模式为电商行业带来了全新的商机，使购物不再仅仅是消费，更是一种投资和参与。这一模式充分满足了消费者对购物体验的需求，同时也为电商平台带来了持续的发展动力。