

绿色积分新机遇，通证积分新概念，电商股权积分，消费增值

产品名称	绿色积分新机遇，通证积分新概念，电商股权积分，消费增值
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	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋403室
联系电话	15766340569 15766340569

产品详情

绿色积分新机遇，通证积分新概念，消费增值，电商股权积分

让利模式合集，企业通过各种补贴、让利，通过直接补贴，或者补贴绿色积分的模式，刺激平台消费、带动平台的用户裂变，为了达到推广效果企业是各种亏钱、各种补贴，给消费者各种福利和薅羊毛的机会。下面小编给大家分享六大消费补贴，让利模式，打开消费新形态。消费增值

核心逻辑

1. 消费赠送积分，同时产品利润进入盈利池托底积分价值和卖出回购
2. 每笔订单平台拿出部分利润进池利润金额*70%为赠送用户同等价值的积分，促使每笔新增消费进池资金的增长大于流通积分的增长，保证积分价格永远单边上扬
3. 积分卖出，用户兑换现金零钱提现时需要扣留20%回流到盈利池，促使每笔新增积分卖出时盈利池的资金消耗比流通的积分消耗少，保证每笔卖出积分订单都推动积分价格单边上扬
4. 2倍或3倍收益强制退出机制：所有会员消费获得的积分总量*积分增长后的价格，超过消费金额2倍或3倍，则系统强制卖出用户积分余额变成零钱余额，强制退出，复投方可继续参与消费增值
5. 前期用户退出较快，积分价格增长较快，后期会逐渐增速降低，但始终保证积分单边上扬，到某个瓶颈期，新用户进来获得积分较少，增长退出较慢时，前期获利用户会产生悲观情绪进行卖出积分，大量卖出积分后，平台积分迅速减少，但盈利池资金减少比积分减少慢，积分再度快速上扬，重新激活市场进入一个新的上涨循环
6. 随着平台越做越大，进行天使轮-A轮-B轮-C轮-D轮等融资，融资后部分资金可以作为消费补贴拉动消费，增加盈利池金额和积分加速上涨，让更多用户获利。
7. 最终，平台发展到足够体量，用反并购上市逻辑让用户积分兑换上市公司股份，通过证券市场二级市场

场增值变现，平台创始人和大团队长根据贡献获得配股，锁定期过后交易变现实现财务自由。

备注：

1.可以结合分销模型一起做

支持直推奖+间推奖+多级别级差奖+平级奖+区代+市代+省代+股东加权分红等分销逻辑

2.消费积分增长模型演算：

积分起盘价是1元，比如用户消费1000，产品成本300，分销总波比300，平台利润100，进入盈利池300（210元+90元），消费者每次消费平台会铸造价值210元的积分赠送给消费者，其中90元作为增量资金，不会铸造积分，210元作为铸造积分的兑冲基金

这个时候，当第一笔消费产生，盈利池总金额300元，流通总积分210个，积分实时价格增值到1.43元

第2个用户又进来消费1000，进入盈利池300元，铸造赠送用户价值210元积分（ $210\text{元}/1.43=147\text{个积分}$ ），这个时候盈利池总资金为600元，总流通积分为357个，积分增值到1.68元

第3个用户消费1000，进入盈利池300元，赠送用户价值210元积分（ $210\text{元}/1.68=125\text{个积分}$ ），这个时候盈利池总资金为900元，总流通积分为482个，积分增值到1.87元

。。。如此类推。。。每新增一笔订单，积分都会单边上扬增长一次

当积分价格涨到4.76时，第一个用户持有的积分价值相当于1000元（ $210*4.76=1000$ ），用户可以选择回本卖出或者继续持有积分增值，当积分价格涨到14.29元（ $3000/210=14.29$ ）第一个用户盈利3倍强制正式退出，当积分价格涨到20.41元时（ $3000/147=20.41$ ），第二个用户盈利3倍退出

。。。如此类推。。。。

3.卖出积分增长模型演算

假设积分增值到9.52元的时候，第一个用户持有积分价值2000元，他消费才消费了1000元还拿了产品，这个时候他想获利退出，那么他把价值2000元的积分卖出，平台给他结算80%就是1600元，那么就是有400元回流到盈利池，盈利池实际减少了1600元而已，但是流通减少了价值2000的积分，那么积分价格会往前增长上扬，

。。。如此类推。。。。

4.适用应用场景

1) 实体行业清库存：发行绿色积分，积分单边上扬增值，拉动消费清库存

2) 老会员平台历史泡沫问题转化

老会员应付资产转化成消费币，让用户在平台消费产品，提货交付，完成交割处理历史问题，交割同时赠送绿色积分，老会员的积分分批释放，同时推广新用户拉动消费，获得正向增长盈利池，积分单边上扬，当积分增长的价格*老用户持有流通积分量=老用户应付资产价值时，让老用户持有的积分能回本或者赚一部分退出，那么老用户的问题就逐步解决了，当平台把消费增值的经济模型公布出去，所有用户都知道依托这个经济模型平台的积分是单边上扬的，而且随时有资金可以托底回购积分，他们就更加不舍得把积分卖掉，还会继续消费获得更多的积分，平台逐步可以消泡沫走上正轨。

3) 怕走分销涉传，改消费增值用户返利模式：

很多平台之前用的是团队分销模式拉动会员裂变，但是做久了团队长就会麻木，慢慢就不推了，另一个因素是，如果分销模式做的太合规又不好推，做的激进了可能又涉传，那么改成消费增值用户返利的经济模型zui好不过，消费增值侧重用户本身的消费获利，所以不需要太强的分销逻辑，都可以吸引用户下单和分享，就算只设置二级分销和区域代/理，都能促进团队裂变，平台模式更加合规合法。

4) 平台运营新手启动平台：

对平台运营新手来说，或者对传统企业老板转型互联网平台推广运营的人来说，选择什么平台机制很头疼，选择劲爆的分销模式容易涉传，选择合规的普通分销模式又推不动，选择静态的返利模式容易涉及非吸，选择纯动态的返利模式又不好推广，那么，这个消费增值模式既合规又简单粗暴，用户消费享受平台长期发展红利，消费送绿色积分，积分每天单边上扬增值，zui后资本市场二级市场变现，几乎所有用户都能免费消费还赚钱，还不需要特别复杂的团队分销模式就可以推广分享，不用担心涉传，是比较理想的起步模式。

5) 适合融合股权模式，消费投资，股权增值等概念。

二、循环购

什么是消费额度？

如我在平台的某东专区购买一款电视消费了2000元，那么平台会赠送我4000的消费额度，消费额度是我在平台返现的额度，有多少消费额度就代表平台最高会给你返现多少，相当于是你白漂一款电视，还让你赚2000元。

三、什么是股权？

股权就是消费者的分红权重，比如在某东消费满2000元就能获得1股，200元就是0.1股，满4000元就能获得2股，以此类推，推广好友消费也能获得股权，股权越多等级越高那么释放消费额度的速度就越快。

前面说了消费者消费2000元，会送你4000的消费额度，消费额度等于钱，但是平台不会一次性把4000元给你，这4000元会按照平台设定的规则每天给你，直到4000元给完为止，至于每天给你分多少钱跟你手里的股权息息相关，股权越多每天分的钱就越多。

能量值：

通过购物获得，即分红额度，能量值越多，可获得分红越多，每次分红相当于释放分红额度，只能通过购物获得。

贡献值：

通过购物，或通过推荐获得，贡献值越多，能量值释放越快，每日获得的分红越多

奖金池：

每日流水进行分红的奖金池，流水越大奖金池越多，进池比例自由设置，支持商城，礼包产品订单等

荣誉会员分红

当贡献值达到一定条件，自动升级荣誉会员，荣誉会员每日进行每日均分分红

1、平台每日流水拿出5%~10%进行荣誉会员分红池

2、V1-V10会员进行均分

八、公司推出股权上市规划，平台总发行100亿股股份，100亿发完即止，股份对标的是商城平台的所有权

1、股权达到一定数量可成为公司合伙人、创业股东；

2、股权最多qianshi股东公司奖励手机、平板、豪车、豪宅；

3、股权公司上市后直接对标公司原始股；

4、股份可以接入通证、DAPP等概念

三、绿色积分消费全补贴

购买产品（大约5——10款）成为会员，并享受会员权益：

一:级别

3000，初级会员，赠送2.5倍积分

9000，中级会员，赠送3倍积分

27000，高级会员，赠送3.5倍积分

51000，VIP会员，赠送4倍积分

动态补贴

赠送积分进入积分池，每天按照订单金额的1.2%释放

备注：一次性购买对应价值的产品，获得对应赠送的积分；多次购买产品，根据每次产品数额赠送对应积分，并根据每个订单分别释放积分；

比如A购买了3000的产品，赠送了9000积分，每天释放36积分；如果A再次购买一个9000的产品，再次赠送27000积分，每天再释放108分；总计释放 $36+108=144$ 分，当第一个9000积分释放完毕后，每天就只有108分了。

动态补贴

二:分享收益（加速释放按爆单金额基数）

一代50%，二代30%，

举例说明：A推荐了B，A购买了3000产品，赠送了9000积分，B购买了3000产品，赠送9000积分，A每天释放36积分，B每天释放36积分；

A的分享收益为B-36积分的50%，18积分；18积分从A的9000积分中扣除；

如果A有两个购买订单，优先从第一个订单的积分中扣除。

三：团队收益：（加速释放按爆单金额基数）

级别	业绩	奖励
一星	5万	10%
二星	20万	20%
三星	60万	26%
四星	200万	32%
五星	600万	38%
六星	1500万	44%
七星	3000万	50%

举例说明：

每个会员都是太阳线市场，可以多推荐，按照团队的业绩来衡量晋升级别；

A推荐B，B推荐C，

A是王者，B是星耀，C是青铜，C下级市场今天释放了10000分，那么C应得1000分，B应得4400分，A应得

5000分；

C下级没有平级，C实得1000分，B实得4400减去A的1000分等于3400分，A实得5000减去B的4400分=600分；

分享奖励依旧从购物赠送的积分总额中扣除。

四、排队补贴

什么是工会排队？

这种全新的促销模式就是消费者线上或线下消费满100元，获得100元工会返现，平台抽取X%进入工会奖金池，然后进入排队，根据锁定周期排队顺序获得100元现金，实现‘零撸式’消费

工会排队怎么玩（一）

奖金池：

线上商城：根据产品不同利润值，系统自动计算不同抽取比例进入工会奖金池

线下实体：根据商家不同让利值，系统自动计算不同抽取比例进入工会奖金池

待释放工会积分：

线上商城：根据产品设定赠送工会积分。

线下实体：根据商家设定赠送工会积分。

例如

1、产品100元设定赠送100工会积分（零撸）

2、产品100元设定赠送110工会积分（零撸+收益）

锁定周期

15+N，15是指锁定15天，+N是指15天后，奖金池达到可释放排队佣金的不确定时间用N来表示

静态释放：

工会奖金池达到该排队的人数金额，每天释放该排队的排队订单

全额释放

动态释放：

线上商城：根据产品设定推荐加速比例。

线下实体：根据商家设定推荐加速比例。

例如

1、消费者A有一笔待释放订单100元正在排队

2、消费者B是消费者A推荐，消费者B消费一笔100元订单，加速释放比例为20%，则消费者A排队订单100元里加速释放20元，剩余80元继续等待静态释放

工会排队-静态释放（三）

工会排队-动态释放（四）

消费者A有一笔待释放订单100元正在排队

消费者B是消费者A推荐，消费者B消费一笔100元订单，加速释放比例为20%，则消费者A排队订单100元里加速释放20元，剩余80元继续等待8月15日后静态释放

五、广告电商，任务型补贴

1.第三方广告任务，用户购买产品获得任务积分后，可通过观看第三方广告释放积分成零钱

2.平台广告任务，用户购买产品获得任务积分后，可通过观看平台视频后释放积分成零钱

3.通过浏览商户装修页释放积分到零钱

4.通过浏览商品释放积分成零钱

任务变现积分区间 Step1

积分存量0-200，完成任务广告获得2元奖励

积分存量1001-2000，完成任务广告获得20元奖励

积分存量2001-4000，完成任务广告获得40元奖励

积分存量4000+，完成任务广告获得50元奖励

根据消费获得的积分数额不同，每天通过观看广告任务获得的最高奖励额度不同，观看第三方广告，第三方也会给平台相应的补贴，也是相当于是第三方给消费者的补贴。

6、排队补贴2.0

举例，消费者在平台消费1000元，平台正常发货价值1000元产品，同时平台补贴消费者销售额100%，但是钱不会马上到账，需要满足两个补贴条件：

条件一：消费额度需要满1000元，如果a消费的是900元，B消费600元，那么A、B都不会触发补贴机制；

条件二：从你消费额度达到补贴的门槛开始算，后面需要等平台再有三个人满足补贴条件，你的70%的消费补贴才会到账，以此类推你后面进来的三个人需要排队等待，每进来三个人就补贴前面的一个人，进三补一

知识拓展

以下内容均为网络转载，如有侵权请联系删除，感谢！！！！

2016年国家发展改革委、中宣部、[科技部](#)等十部门出台的《[关于促进绿色消费的指导意见](#)》，对[绿色产品](#)

消费、绿色服务供

给、金融扶持等进行了部署。这就向各行业传达了一个新信号——[绿色发展](#)将成为趋势。

2023年中国国际经济技术合作促

进会通证经济工作委员会成功举办了《[绿色消费积分技术规范](#)》[团体标准](#)

的

首次

落地应用

培训会，共同探讨

了如何在高质量发展的框架下，推动

绿色消费的深入实施。这就为[企业转型](#)发展提供了具体的、可实施的有效建议。

企业如何响应绿色消费的号召？

由于国家已进入了崭新的绿色消费阶段，政策的颁布、体系的完善与社会的需求相适应，为经济提供重要支撑的企业应当顺应绿色发展的号召，加快线上线下融合，加快转型创新升级。比如像云巢一样选择绿色消费积分模式。

什么是绿色消费积分模式？

绿色消费积分模式是一种推动经济发展、促进绿色消费的电商营销模式。该模式以售卖产品为核心，一系列奖励机制与积分返现机制实现绿色消费循环，打造了绿色消费的新生态，促进绿色消费的进一步发展。