

# 循环购绿色积分模式：上线一个月百万用户月流水2个亿的全面分析

产品名称	循环购绿色积分模式：上线一个月百万用户月流水2个亿的全面分析
公司名称	东莞市南城缘宝商务信息咨询服务部
价格	.00/件
规格参数	服务项目:东莞循环购系统开发 定制项目:循环购模式 地区:东莞
公司地址	广东省东莞市石排镇瑞和路松山湖生态园B栋2-5楼
联系电话	18002681353 13652805628

## 产品详情

大家好！我是贺龙，本人精通商业模式设计，不在于任何平台运营。资料来自于互联网，责任由互联网承担！如有侵权，请联系小编删除！本文重点在于商业探讨，软件kaifa找我获取！

目前整个电商行业不断变化，每天都有新平台诞生，每天都有新模式诞生。那么，什么样的模式适合创业者运作呢？

近些年消费返利模式在各大社交电商平台非常火爆，有很多代表性的返利平台，比如永倍达、云联惠、君凤凰等。这些公司的经济模型确实可以快速推广整个市场。

今天我们要介绍的是循环购经济模型。循环购在上线短短一个月内，订单量突破百万，活跃用户达到100多万，流水高达两个亿。

循环购模式是通过自营产品和京东供应链选品，形成一个循环购物的生态系统。供应链仓库有300万个sku选品，和京东同价，产品也由京东一件代发，保证品质。在这个平台里购买京东的产品或自营产品，都会赠送两种资产：

能量值和贡献值。

能量值是通过购物获得的，可以用于分红。能量值越多，可获得的分红越多。贡献值是通过购物或推荐获得的，贡献值越多，能量值的释放速度越快。

还有一个奖金池，每天的分红越多，奖金池就越大。流水越大，奖金池的金额也越多。奖金池的进池比例可以自由设置，支持商城、礼包产品订单等。

循环购经济模型的具体内容如下：

## 一、什么是循环购模式？

循环购模式通过基于能量值和贡献值的奖励体系，有效激发用户的积极参与和贡献，为平台的可持续发展提供了有力支持。分配规则充分考虑了公平和激励，确保用户能够获得可观的回报。循环购推荐机制也发挥了重要作用，进一步扩大了平台用户基数，形成了有利于平台发展的社交网络。

## 二、循环购专区

循环购专区是平台内部的一个特殊区域，主要提供自营产品和某东供应链产品。自营产品是平台自主研发或采购的优质产品，涵盖了美妆、保健、日用等多个品类；某东供应链产品是平台与某东达成合作协议，通过某东提供的接口和物流服务，实现一件代发和快速配送。

用户在循环购专区消费时，除了可以获得实物产品外，还可以获得两种重要的价值：消费额度和贡献值。

## 三、消费额度

消费额度是指用户在循环购专区消费后，可以获得相应比例的额度，在平台内部进行再次消费或兑换。例如，用户在循环购专区消费2000元，即可获得4000元的消费额度；用户在循环购专区消费4000元，即可获得8000元的消费额度。这样一来，用户可以通过一次消费，享受两次或多次的价值。

用户可以使用消费额度在平台内部购买任意产品或服务，包括循环购专区循环购经济模型是一种适合创业者运作的模式。它通过建立一个循环购物的生态系统，结合自营产品和供应链选品，为用户提供能量值和贡献值的奖励，激发用户参与和贡献。

用户可以通过购物获得能量值，用于获取分红，同时通过购物或推荐获得贡献值，加速能量值的释放。此外，还有一个奖金池，每天的分红越多，奖金池就越大，流水越大，奖金池金额也越多。循环购模式通过公平和激励的分配规则，确保用户能够获得可观的回报。

循环购专区是提供自营产品和供应链产品的特殊区域，用户在消费时除了获得实物产品外，还可以获得

消费额度和贡献值。消费额度可以在平台内部进行再次消费或兑换，让用户享受多次的价值。创业者可以考虑循环购经济模型，通过建立类似的奖励体系和专区，吸引用户参与和消费，推动平台的发展。

## 四、股权

股权是指用户在循环购专区消费后，可以获得相应数量的股份，在平台内部享受股东权益。例如，当用户在循环购专区消费2000元时，即可获得1股；当用户在循环购专区消费4000元时，即可获得2股。通过消费，用户可以享受股东身份和待遇。

那么，用户如何享受股东权益呢？平台总发行100亿股份，可兑换以下产品：

1. 成为公司合伙人、创业股东：当股权贡献值达到一定数量时，用户可以成为公司的合伙人或创业股东。这些股东可以享受平台的利润分配，参与平台的决策和管理，并获得其他福利和荣誉。
2. 奖励业绩优异者豪车、豪房：平台会定期根据用户的消费额度、贡献值和股权等级进行排名和评选，给予优秀者高端的汽车和房产作为奖励。这将提升用户的社会地位和生活品质。
3. 股权直接对标公司上市的原始股：平台有明确的上市规划和目标，用户持有的股权可以直接转化为上市后的原始股，从而享受上市后的股价涨幅和分红。
4. 股份可以转化为积分通证，上链可溯源：平台采用qukuailian技术，将用户的股份转化为积分通证，实现数据的透明和安全。用户可以随时查询和验证自己的资产。积分通证也可以在平台内部或外部进行流通和交易，增加用户的收益和选择。

## 五、裂变

裂变是指用户通过邀请新用户加入平台，从而获得更多的消费额度、贡献值和股权。平台提供了多种裂变方式和奖励机制，让用户可以轻松地将自己的好友、亲戚、同事等引入平台，形成一个强大的社交网络。

裂变方式包括：

1. 直推奖励：当用户邀请新用户加入平台，并且新用户在进行消费时，邀请者可以获得新用户消费等值的消费额度、贡献值和股权。例如，如果邀请者邀请了一个新用户，并且新用户在进行消费

专区消费了2000元，那么邀请者可以获得2000元的消费额度、1个贡献值和1股。

2. 团队奖励：当用户邀请新用户加入平台，并且新用户也邀请了其他新用户时，邀请者可以获得自己直推下级和间推下级的一定比例的消费额度、贡献值和股权。例如，如果邀请者邀请了一个新用户A，并且新用户A也邀请了一个新用户B，那么邀请者可以获得新用户A消费等值的10%的消费额度、贡献值和股权，以及新用户B消费等值的5%的消费额度、贡献值和股权。平台支持2-8代的团队奖励，比例依次递减。

3. 领导奖励：平台还设有领导奖励机制，当用户邀请的新用户在平台内达到一定的消费额度和贡献值时，邀请者可以获得额外的奖励。这些奖励可以是现金奖励、旅游奖励、高级车辆奖励等，具体奖励内容和标准会根据平台的政策和规定而定。领导奖励是对用户在平台中做出贡献和推广工作的一种激励措施，提供了更多的收益和福利。

## 用户参与分成模拟

### 循环购模式举例：

假设某产品区今天的营业额为200万。平台选择将（3%-15%）作为当日消费的分红基金（消费额度），具体分红比例可根据除去产品成本后的盈利情况来确定。假设分红比例为10%，那么当日的分红金额为200万 × 10% = 20万。

当日的营业额200万对应着全网赠送了1000股股份。将今日分红额度除以总股份，即可得到每股的价值， $20万 \div 1000 = 200/股$ 。

如果我消费了2000元，将会获得2000的消费额度，且以1:1的比例赠送股权。当我持有1股股权时，我能分得200元，剩余消费额度为1800元。如果我持有2股股权，那么我今天就能分得400元，剩余消费额度为1600元。平台每天会根据股权的价值来释放返现，直到将2000的消费额度全部返现完毕。

当用户的股权达到一定数量时，就可以成为平台的荣誉会员，享受额外的加权分红。平台会将营业额的3%到15%作为加权分红，分给所有荣誉会员。荣誉会员的等级根据股权数量划分，共有十个级别（V1-V10），等级只会升高而不会降低，所有等级的会员均享受公司业绩分红。

如果平台拿出20万作为加权分红，那么每个荣誉级别的分红池都会有1万，池子里的人均分这一金额。一个亮点是，假设我是十级荣誉会员，那么我可以获得所有十个分红池的奖励。

特殊情况问答：

1. 假设用户A的剩余能量值为50，但今天可以获得100元的分红，那么A只能拿到50元，剩下的50元将留存在平台。
2. 假设A用户的能量值和贡献值都是10，那么在每日计算分红时，平台不会统计A的贡献值。因为A的能量值已经释放完毕，所以A的贡献值不会参与计算，以免影响其他会员的分红。
3. 假设A没有购买礼包，那么即使A推荐会员购买产品，也不会获得贡献值的奖励。因为需要购买礼包才能获得推荐奖励。

总结：

最后

1. 提供稳定的底层架构，支持高并发。我们花了三年时间研发底层架构，投入了3000多万资金，这是任何一个技术团队都不敢做的事情。80多人
2. 的技术团队在2017年至2019年期间进行了研发。目前，我们已经支持多个客户月流水过亿。
2. 底层互通，每个不同的应用可以单独设置不同的分佣比例。入口、裂变、复购和线下门店的商城模式都是不同的，可以自由组合各种应用。
3. 完善的支付和税务体系，支持微信支付、支付宝、汇聚、通联、杉德等支付方式。
4. 提供第三方生活服务赋能，包括加油、充话费、支付电费等100多种生活服务平台。
5. 提供解决方案，解决企业在发展壮大后的风险控制问题，包括超级APP等去中心化解决方案和拆分公司解决方案。
6. 提供完整的售后服务体系，包括一对一客服培训和功能更新迭代。每个产品都会不断快速迭代，以适应最新的商业模式。
7. 快速响应市场，kaifa最新的商业模式。后期可以不断添加新的商业模式，而无需频繁更换系统，数据也可以得到良好的积累，减少弹性调整的时间。
8. 提供成功的客户案例，其中包括月流水过亿的案例。
9. 提供一条龙服务上线，协助资料申请、域名、服务器等
10. 200多人的技术团队为您提供服务，保证售后服务和透明的价格。不会在中途额外收费。

转载请注明出自：微三云贺龙、文章编辑：helon233

小编：一八零零两六八一三五三

我们是东莞市南城缘宝商务信息咨询服务部，专注于软件kaifa领域。在这篇文章中，我们将为您全面分

析一个循环购绿色积分模式的成功案例——东莞循环购系统kaifa项目。这个项目在上线仅一个月的时间内，吸引了百万用户，月流水达到2个亿。我们将从软件kaifa流程、APP详细介绍以及专业性方面为您进行详细描述。

软件kaifa流程：

需求分析：我们的团队与客户紧密合作，详细了解客户的需求和目标，并制定相应的kaifa计划。

技术规划：我们选择了先进的kaifa技术和工具，保证了东莞循环购系统的高效性和可靠性。

系统设计：我们基于客户需求，进行了精心的系统设计，确保用户体验和功能实现的完美结合。

kaifa与测试：我们的kaifa团队高效配合，按照设计方案进行kaifa，并进行多轮测试和优化，以确保系统的稳定性和用户体验。

上线与发布：经过严格测试和审核，东莞循环购系统在规定时间内成功上线，开始为用户提供优质服务。

APP详细介绍：

东莞循环购系统是一款基于循环购模式的APP，旨在通过用户的购买行为促进绿色环保和可持续发展。用户可以通过该APP购买商品并获得相应的积分，积分可以在该APP内进行再次购买或者兑换礼品。通过循环购模式的运作，用户既能满足购物需求，又能积极参与到环保事业中来。

专业性：

我们的团队在kaifa东莞循环购系统时，充分考虑了用户体验和功能设计。我们借鉴了众多成功的电商平台，为用户提供了简洁、直观、用户友好的界面，让用户能够轻松上手使用。

在商品展示和搜索方面，我们通过精细分类和智能搜索算法，使用户能够快速找到心仪的商品。此外，为了提高用户粘性和购买频次，我们设置了促销活动、积分兑换等功能，让用户有更多的回报和动力。

而在后台管理方面，我们为东莞循环购系统kaifa了强大的数据分析模块，能够对用户行为、商品热度等进行实时统计和分析，为客户提供决策依据。

可能忽略的细节和知识：

为了确保系统的安全性，我们在kaifa过程中采用了最新的网络安全技术，加密用户数据并实施严格的访问控制。

为了提升用户购物体验，我们优化了支付流程，支持多种支付方式，并与物流公司合作，实现快速、安全的商品配送。

此外，在APP的推广方面，我们与东莞当地的环保组织合作，进行线下宣传，吸引更多用户参与到循环购模式中来。

对于东莞地区的用户来说，东莞循环购系统不仅为他们提供了购物的便利，更让他们能够积极参与到环保事业中来。我们相信，通过持续的创新和优化，东莞循环购系统将在未来继续取得更大的成功。