

# 循环购模式：电商市场的新黑马，消费者和商家的双赢策略

产品名称	循环购模式：电商市场的新黑马，消费者和商家的双赢策略
公司名称	东莞市莞带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402室
联系电话	13143659518 13143659518

## 产品详情

在快速发展的电商互联网市场中，新的营销策略层出不穷。面对众多选择，企业家和老板们该如何做出最合适的决策？一个好的模式应该是能够适应市场变化、顺应消费者需求的，这也是为什么《循环购》模式能在今年成为新的黑马。

《循环购》模式核心理念是消费者在购物后，平台会根据消费者的消费金额，以等额的积分或代金券形式返还给消费者，实现消费的循环。这种模式既增加了消费者的粘性，又提高了消费者的购买频次和消费金额。同时，通过与大品牌合作，保证了产品的质量信誉，提高了消费者的信任度。

## 循环购的具体玩法

循环购电商平台将消费升级以消费即赚钱的理念为基础，并通过重新分配利润，将原本被厂家和平台资本瓜分的利润重新分配给消费者。

实现让消费者在消费过程中赚钱的目标。每天循环购电商平台都会拿出一部分营业额进行全平台分红，只要是在平台消费过的消费者都可以参与。

模式具有两个平台资产，分别是能量值和贡献值。

能量值是什么？

在平台上购买产品后，平台将根据所购产品的类别来计算分红的总量。

贡献值是什么？

商城整体营收流水是由消费者贡献的数量所决定。

以一个例子来说明：当消费者在商城消费3000元时，他们将获得3000的能量值，并且还会得到一个贡献值。

循环购的流程有三个。

循环购消费者全返的依据是基于他们的贡献值进行计算。

计算公式是将平台总销售额乘以分红比例，然后除以全平台总贡献值，得到贡献值当天的价值。

为了使大家更容易理解，下面将举一个例子：

假设今天商城平台总销售额为200个w，该平台从销售额中拿出的分红比例为10%。波比控制平台贡献的范围在3%到15%之间。计算得到20w，即200乘以10%等于20w。全平台的总贡献值为1000个，所以20w除以

1000等于200y。因此，当天贡献值的价值就是200元一个。

当消费者A在平台消费了2000元时，商城会根据贡献值的价值每天返还200元到您的零钱中，可以选择提现或购物。商城会一直返还，直到2ky全部返现完为止。

其次，还有自营产品区。

只有购买自营产品区的用户才能获得分享会员资格。

自营产品分为三款，分别是礼包2000、礼包6000和礼包18000。（以单位为y）

购买2000礼包的用户可以获得6000能量值和一个贡献值，享受一至五代的贡献值，一代奖励100%的贡献值，二至五代奖励10%的贡献值。贡献值相当于消费2000，给您返还6ky。

购买6000礼包的用户将获得2w的能量值和三个贡献值，然后可以享受一至八代的贡献值奖励。一代奖励100%的贡献值，而二至八代奖励10%的贡献值。这些贡献值相当于用户消费6000后返还的2w。

购买价值为18000的礼包的用户，将获得80000的能量值和九个贡献值。他们将享受从一代到十一代的贡献值，并且一代将获得100%的贡献值，二代到十一代将获得10%的贡献值。此外，购买此礼包相当于消费18000，并且会返还80000。

请注意：只有当您的贡献值达到一定数量时，您才能成为平台的荣誉会员。作为荣誉会员，您有资格获得平台指定套餐的营业额的3%-15%加权分红。这个分红将会给予所有的荣誉会员。根据荣誉等级和平台权重进行分红，根据十个级别V1至V10进行考核，考核标准是贡献数量级别只能升级而不能降级，每个级别都有权享受公司业绩分红。

根据荣誉等级进行分级加权分红。

《循环购》模式以其独特的理念和策略，成为了今年市场上的一匹黑马。它通过创新的消费分红玩法，实现了消费者和商家双赢的效果。这种模式对于传统企业来说，也具有很大的借鉴意义。面对互联网的挑战和机遇，传统企业可以紧跟时代潮流，加速互联网转型步伐，实现数字化运营和组织改革，从而在激烈的市场竞争中立于不败之地，实现长远发展。