

丹丹讲模式 消费积分绿色通道 实现消费资本最大化 消费积分增值 源码软件 微三云

产品名称	丹丹讲模式 消费积分绿色通道 实现消费资本最大化 消费积分增值 源码软件 微三云
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	微三云:源码系统 小程序h5app:绿色积分 消费积分:软件开发
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	13728755927 13728755927

产品详情

丹丹讲模式 消费积分绿色通道 实现消费资本最大化 消费积分增值 源码软件 微三云

做软件，找丹丹DANCE5927，靠谱！微三云集团：专注软件开发10年+
运营团队200+ 合作客户30万+。

今天我要给大家介绍一种具有创新性的商业模式——消费送积分，积分能变现的商业模式。这种模式不仅实现了消费增值，而且通过绿色积分，为消费者带来了实实在在的好处。

【消费积分增长模型演算】：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，给消费者赠送210积分，积分起盘价是1元这个时候，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，赠送用户价值210元积分（ $210\text{元}/1.43=147$ 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（ $210\text{元}/1.68=125$ 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，以此类推。

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，以此类推。

首先，每笔订单的利润会进入盈利池，平台会根据订单利润的70%赠送用户同等价值的积分。这样，每笔新增消费进池资金的增长大于流通积分的增长，保证了积分价格永远单边上扬。

其次，当用户想要兑换现金零钱提现时，平台会扣留20%的回流资金到盈利池。这样，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，进一步保证了每笔卖出积分订单都推动积分价格单边上扬。

此外，平台还设置了2倍或3倍收益强制退出机制。当所有会员消费获得的积分总量乘以积分增长后的价格超过消费金额的2倍或3倍时，系统将强制卖出用户积分余额变成零钱余额，强制退出。这样，复投后可继续参与消费增值。

开始的时候，由于用户退出较快，积分价格增长较快。但随着时间的推移，增速会逐渐降低。不过，始终保证积分单边上扬。当达到某个瓶颈期时，新用户进来获得积分较少，增长退出较慢。此时，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。这重新激活了市场进入一个新的上涨循环。

随着平台越做越大，可以进行天使轮、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。最终，平台发展到足够体量后，可以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。

这种模式的优势在于它既合规又简单粗暴。用户在平台消费后，不仅可以获得产品或服务，还可以获得绿色积分。这些积分不仅可以在平台上增值，还可以兑换现金或实物奖励。这无疑为用户带来了更多的实惠和便利。

而且，这种模式还避免了涉传的风险。传统的分销模式虽然能够快速吸引用户，但也可能涉及非法传销等问题。而这种消费增值模式是基于用户的真实消费行为进行的，不存在类似的问题。

此外，这种模式还为平台运营新手提供了一个可靠的启动模式。对于新手来说，选择合适的平台机制非常重要。这种消费增值模式既合规又简单粗暴，非常适合作为起步模式。

总之，这种消费送积分、积分能变现的商业模式不仅实现了消费增值的目标，还通过绿色积分为用户带来了更多的实惠和便利。同时，它也避免了涉传的风险，为平台运营新手提供了一个可靠的启动模式。相信在未来的发展中，这种模式将会得到更广泛的应用和推广。

如果您想了解模式的具体玩法，请私信丹丹。

更多模式等你解锁：#链动2+1#绿色消费积分模式#消费增值模式#共享门店#共享股东#泰山众cho
u#广告电商#超级app#qu块链#供应链#联盟链