

# 2023主流商城积分模式大全？绿色积分，动静态结合玩法

产品名称	2023主流商城积分模式大全？绿色积分，动静态结合玩法
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

### 电商积分玩法大全

消费返积分是一种经济奖励制度，通常被各大商家和金融机构用于推广销售和增加用户黏性。该制度允许消费者在购买商品或服务时获得一定的积分奖励，这些积分可以用于兑换优惠券、礼品或抵扣购物款项等。消费返积分既能激励消费者积极消费，又能提高商家的销售额和用户忠诚度，有利于构建消费者与商家之间的互利共赢的关系。此外，消费返积分也有助于降低消费压力，提高消费者的生活品质。因此，越来越多的商家和金融机构选择采用消费返积分制度。

### 运营模式一：消费分红模式

#### 消费送积分，积分享分红

##### “消费资本论”

消费分红模式源起于世界新经济研究院所独创的“消费资本论”，其核心内容为，当消费者购买产品时，企业应该把消费者对本企业产品的采购视同对企业的投资，并按照一定的时间间隔，按照一定比例把企业利润的一部分返还给消费者。

消费分红模式将产品与消费者联系在一起，让消费者成为企业的忠实用户，企业通过将消费者引流到商城，然后通过商城给消费者返利，这样既可以吸引消费者购买产品，又能促进销量。

### 消费分红玩法

- 1、购买不同价格区间礼包，获得不同分红额度和贡献值
- 2、购买礼包获得自定义分红佣金（扣除分红额度）
- 3、根据贡献值加权分红分红池（扣除分红额度）

编辑

添加图片注释，不超过 140 字（可选）

设置不同价格区间礼包

设置达到不同价格区间礼包可获得的分红额度

注：所有奖励都需扣除分红额度

贡献值

购买不同礼包，获得所设置的贡献值。贡献值用于团队分红

直推可获贡献值

A 推 B 购买礼包，B 获得购买该礼包的贡献值同时，A 也能获得 B 获得的贡献值的一定比例

直推可获直接佣金奖励

A 推 B 购买礼包，A 可获得 A 当时身份等级可获得的佣金比例。（扣除分红额度进行发放）

分红池

用户购买礼包，设置 10%（自定义）销售额进入分红池

根据不同身份等级和奖池比例，贡献值加权分红（扣除分红额度、高等级可分低等级池）

运营模式二：积分分红

引流模式，消费增值，绿色积分，积分分红模式

商城积分分红模式：

积分分红是一种常见的奖励方式，通过该模式，公司会根据会员的消费行为，对会员进行积分奖励，并定期将积分转化为现金或其他奖励形式进行分配。积分分红模式的优势在于，激励用户不仅仅只是购买产品或服务，同时还能为公司提供更多的数据来源，从而实现更精准的营销策略。此外，积分分红也可以提高会员满意度，增强会员粘性，从而更好地维系用户关系。在积分分红模式中，如何设定积分奖励机制是至关重要的。通常来说，不同的消费行为应该有不同的积分奖励，以及可获得的积分数量和所需的门槛等要素也需要合理配置。在积分分红模式中，会员的积分奖励是累计的，而积分的兑换周期和方式需按照公司的运营策略进行设置。同时，作为一种奖励机制，积分分红更需要保证透明公正，从而获取用户的信任与支持。

模式业务逻辑分析：

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

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。

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

青铜 5万 10%

白银 20万 20%

黄金 60万 26%

铂金 200万 32%

钻石 600万 38%

星耀 1500万 44%

王/者 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，平级奖：

享受下级平级市场整体,3%。

举例说明：

A推荐B，AB同为青铜，B拿下级市场释放总积分的10%，A拿平级奖，B下级市场总释放的3%。

平级奖同样从购物赠送的积分总额中扣除。

二、三、四为加速释放，根据下级市场每天释放积分数量，计算上级加速释放数量。

备注：

1，动静结合，按照指定级别，返完相应倍数的积分为止。

2，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；

3，后台可修改积分使用比例

4，后台可修改奖金制度参数

5，前后台可查看个人网体总业绩，并分割出积分及现金数额，

6，一个手机号注册一个账户，手机号既是账号

7，可以通过手机验证码找回或修改密码

8，可以给会员，增加或删除积分

12，后续可以规划对接积分对接通证，企业现在交易所发行通证，再用商城的积分兑换成通证做增值。