

适合电商市场的消费增值模式讲解？软件开发服务+平台运营，微三云邹锋兴解答

产品名称	适合电商市场的消费增值模式讲解？软件开发服务+平台运营，微三云邹锋兴解答
公司名称	微二云网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	深圳市南山区粤海街道海珠社区海德三道199号天利中央商务广场702C11
联系电话	13924376557 13924376557

产品详情

适合电商市场的消费增值模式讲解？软件开发服务+平台运营，微三云邹锋兴解答

重要介绍：

微三云系统全渠道对接:全场景运营，打造pc，微信，移动的商城，以及全渠道数据对接优化体验。一直以来，为了满足中大型品牌集

团客户的零售数字化转型需求，微三云持续不断地完善智慧新零售数字化平台的产品布局和生态合作，更是首次推出了专为中大型品牌企业打造的

云原生、微服务架构的云平台 OS 零售数字化操作系统，借助其开放式的新零售 PaaS 平台，可以为品牌企业构建灵活扩展、高度协同和支持高并发

场景的集团级零售数字化平台

小编介绍:

微三云邹锋兴，微三云营销总监、商业模式总监，商学院院长，首席商业模式策划导师，在软件开/发和商业模式策划行业至今已经超过10年，截止到2023年1月累计亲自服、务1557个平台客户，期待能帮你找到合适的软件，合不合作您说了算，我的服、务您看结果，期待这次能帮到您！

公司：微三云集团（莞云）

旗下子公司：微三云信息/微三云大数据/莞云/鸿云/商二/商六/莞带/莞链/达丰云

晶抖云（微三云）云平台开放平台开/发者：星电/尾音/云前/超越网络

公司规模：公司经营已超10年，独享整栋5000平方写字楼，年营业额8000万到2个亿，全职员工300人（全职开/发技术180人），服、务过百亿级生态模式平台超过30家，服、务过上市公司国企超过10家，服、务过电商模式创业平台超过20万家。

资质：双软认证企业，省高新技术企业，自主专利30多项，软著300多个

地址：东莞市石排镇瑞和路1号松山湖高新技术创新园B座整栋

联系：邹总监（负一层电梯直上506）

备注：加微信免费领取数十位平台操盘手和商学院导师联手整理的《分销商城百亿级平台运营合规方案及推广秘诀2023年版》，来公司需提前门岗报备并享受免费停车，免费梳理设计商业模式，有需要进一步联系，可以关注公众号“微三云信息”咨询任意内容或者直接百度“微三云邹锋兴”即可获得小编联系方式！

导读：

商业模式的选择很重要，因为它直接影响到企业的盈利能力和长期发展。以下是几个简单的原因：1. 盈利能力：商业模式决定了企业如何获得利润。不同的商业模式会影响到企业的销售和营收模式，成本结构以及利润分配方式。选择一个有效的商业模式可以帮助企业最大化盈利能力。2. 竞争优势：商业模式可以帮助企业建立竞争优势。通过选择独特的商业模式，企业可以在市场中有所区别，提供独特的价值主张，吸引更多的客户和合作伙伴。3. 适应市场变化：商业模式应该能够适应市场的变化。市场需求和竞争环境不断发生变化，一个灵活商业模式可以帮助企业及时调整策略，适应市场需求的变化。4. 投资和融资：商业模式也会影响到企业的投资和融资策略。选择一个有吸引力的商业模式可以吸引投资者和融资机构的兴趣，从而为企业获得更多的资金支持。综上所述，商业模式的选择对于企业的盈利能力、竞争优势、市场适应能力以及融资和投资都起着至关重要的作用。

消费增值经济模型+商业模式设计+平台运营

一、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：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。。。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，做的激进可能又涉传，那么改成消费增值用户返利的经济模型最好不过，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。

扩展阅读：

微三云提供系统定制开发:我们有专业的团队，根据您的需求量量身定制项目方案，所以只需您的一个想法。欢迎关注微三云每个月推出

的创新应用营销模式系统，比如 思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动 1 2+1

奖励模式，全民拼购模式、消费返利模式，共享WiFi广告模式，有钱

众筹还债模式，推三返一系统，共享购嗨购模式，乐分享模式，盲盒抢拍系统，
社交盲盒系统，盲盒社交电商系统、秒杀拼购系统、预售拼购模

式、拼商抽奖模式、广告电商模式，G NFT/NFG 电商系统等，可以接受二次开发，源码独立部署。