

# 打破传统创新模式：消费增值经济模型如何运作？

产品名称	打破传统创新模式：消费增值经济模型如何运作？
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

打破传统创新模式：消费增值经济模型如何运作？

扩展阅读：

[微三云系统底层架构优势：分布式+微服务架构](#)

已稳定支持多家超过100亿营业额的平台，上百家过百万会员的商城平台，齐全的订单会员数据接口，方便二次开发，对接第三方系统便捷，支持多应用多功能同时并行开发快速部署上线，2021年推出的美思购臻选秒杀模式、泰山众筹模式，太爱速m秒杀寄售模式，美丽天天秒链动2+1奖励模式，全民拼购模式、社交盲盒系统，盲盒社交电商系统、

[秒杀拼购系统、共享购模式、乐分享模式、消费返利模式、共享WIFI广告模式、有钱还众筹还债模式、预售拼购模式、拼商抽奖模式、](#)

广告电商模式等营销模式，微三云实行"模式咨询+生态方案+软件定制化+落地型项目平台"四维的电商企业信息化服务模式，期望成为广大电商平台客户新零售IT运营支持的专家伙伴。通过与客户分别建立项目的新零售软件技术供应/软件系统研发的战略合作的伙伴关系，微三云不仅仅为客户提供个性化企业新零售管理系统的开发和维护、实体电商化方案经验，还为企业规划符合战略目标的绿色新零售IT发展战略和管理信息化咨询服务。

微三云系统安全系数高，系统稳定性高，并增加秒杀级算法框架，能满足高进发的业务场景。

更多干货资讯，详情请看网站<https://zfx.wsyguanyun.com>

消费增值经济+软件开发服务+电商运营+商业思维，微三云技术服务

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。。。

=====  
=====  
小编介绍:

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：邹锋兴（负一层电梯直上506）

备注：后台咨询留言及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，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！

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，做的激进了可能又涉传，那么改成消费增值用户返利的经济模型zuihao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，最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。

了解更多：

微三云丰富的分销模式举例；分销模式是错综复杂，非常丰富，我是给专门帮助企业、商家、创业者等有自己分销模式提供系统落地的，所有有接触过很多的分销模式，而且大部分都是非常不错的，比如说二级分销（用户与用户之间的分享，是分销最基础的模式，也是最常用的）、团队奖励、团队计酬（这两个主要是有利于平台去发展团队的，分销靠的就是人，团队越大影响力越大，平台的精力终究有限，平台通过找一批有能力有资源的人，各自去整合影响圈子里的人）、还有些是结合起来做区域分成、平台分红的模式（主要是针对一些有能力的、有资源的人，能够快速绑定这些人来帮助平台开展市场）等等。东莞市微三云信息技术有限公司成立于2014年7月，公司以融合数字技术为核心，提供科学、精准、人性化的数字及信息化解决方案，为企业信息化、大数据建设提供保障。公司先后荣获国家高新技术企业，国家科技型中小企业，大数据企业。在广东东莞设成软件研发中心，是公司拥有自主知识产权的软件著作权200多项。智网互联自成立以来，不断加大技术创新、产品创新和业务模式创新力度，已为20万余家家企业提供了youxiu的电商新零售系统服务。微三云系统分销模式月度计酬奖励、礼包分红奖励、云店奖励、招商奖励、消费奖励、运费奖励等，还有创新应用模式思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动2+1奖励模式，泰山众筹模式，太爱速m秒杀寄售模式，全民拼购模模式、共享购嗨购模式，乐分享模式，消费返利模式，共享WIFI广告模式，有钱还众筹还债模式，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、广告电商模式等，其他更好玩的万变不离其宗，原理都是把平台赚取的利润共享出去、如何把有限的利润更合理分配出去，对市场最有推动力；企业会根据自身的资源和积累、现有的运营方式来选择适合自己的分销模式；

分销模式为什么选择微三云<https://zfx.wsyguanyun.com>