

企业商家运用链动奖励结合绿色积分消费增值模式得到了非常理想的成绩，也凸显了这个模式的关键作用？

产品名称	企业商家运用链动奖励结合绿色积分消费增值模式得到了非常理想的成绩，也凸显了这个模式的关键作用？
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

企业商家运用链动奖励结合绿色积分消费增值模式得到了非常理想的成绩，也凸显了这个模式的关键作用？扩展阅读：

微三云——产业zhiwang的摇篮：五大系统生态企业运营解决方案

创/新生态资本产业联盟五大系统解决方案:区/块/链生态积分+微云视教育培训+产业联盟商城+开发融合云平台

1.资本:以腾讯合法区/块/链技术底层驱动资本层，利用国家备案的合法区/块/链积分的公信力和价值性，通过合法积分的托底、发放、增值、流通、应用、交易、赎回、退出全流程，增加企业融/资的合法性、安全性，赋予区/块/链积分区别于传统积分的价值性，并通过母链+子链+通兑的技术，加速流通和资本化，赋予企业生态顶层的资本思维

2.教育:以微云视系统实现内容输出、直播及远程培训作为企业生态的教育层，利用最新5G技术，实现企业文化宣导、市场开拓、社群营销、团队复制、企业导师培养、连锁复制，赋予企业以教育培训驱动产业发展的教育思维

3.大数据:以产业联盟商城，融合最新模式会员制模式、O2O模式、新零售模式、社区团购模式、社交电商模式、分销模式、九星模式、挂售模式、商家联盟模式、微商模式、跨境电商模式等，适合全行业拓展业务，打通各行业线上线下引流入口，实现会员及营业数据裂变式增长，实现平台大数据沉淀，助推平台融/资及整合优质资源加速发展，赋予平台大数据价值思维

4.创/新:以创/新云平台为底层，不断迭代最新应用，实现和创造最新的商业模式，整合全行业软硬件技术开发公司，统一技术标准，打通所有商业软硬应用，定位全球国际化语言，助推企业生态掌握最新的商业模式并实现技术应用落地，不断更新迭代，时刻站在行业的前列，赋予企业创/新思维。

总结:区/块/链+微云视+综合商城+云平台，从资本+教育+大数据+持续创/新这四个纬度全面助推及孵化企业成为产业zhiwang，微三云正在以强大的技术后盾成就产业zhiwang的摇篮。

深入了解五大系统生态运营方案<https://zfx.wsyguanyun.com>

前言：

绿色积分是一种基于环保行为的奖励机制 消费者在购物时，根据所购产品的绿色程度获得相应的积分。这些积分可以累积，并在今后的购物中抵扣现金或兑换礼品。通过这种方式，绿色

积分消费增值模式鼓励消费者选择环保可持续的产品，同时在一定程度上降低购物成本。

之前zui普遍的就是积分商城，在以往的电商平台里是专门为消耗“积分”这一奖励而特设的模式，用户可以使用积分兑换商城陈列的礼品，整个兑换过程用户除了消费积分而不会另外产生新

的消费成本，当然还有些平台是会通过积分+零钱的方式去做兑换产品。

对消费者购买平台的商品视为对平台的投资，平台播部分利润按比例返还给消费者通过绿色积分消费返利方式，让消费者有利可图，愿意留存并且愿意推广平台，让平台在红海市场中达

到有效的引流—转换-复购形成经济循环效果。

软件开发服务+商业思维+系统搭建+平台运营，微三云技术服务

第一部分：平台整体分销框架举例：以2折产品，搭配服务点奖励+区域奖励+级差奖励+链动奖励+增值积分池产品售价1000=链动奖励330+链动分红40元+消费增值300元+产品成本200元+平台利润70元+服务点20元+省市区区域代理10元+级差30元

第二部分：链动奖励比例330元+40元链动分红（37%拨出）

一.代理身份，直推奖100元：购买一单成为代理，推广奖励:直推奖励，第一单100元，第二单也是100

二.老板身份：见点奖200元:

推广第三个代理脱离原团队独立出来做老板，成为“老板”后，直推奖励:300元/单，旗下见点奖励:200元/单（无限代）

三.平级奖30元:老板拿平级老板（原来推荐关系的下级）的收益的10%（平一级），上级老板拿直推下级老板的的直推奖100元的10%就是10元，和间推奖200元的10%，就是30元，总拨出30元

四.40元链动分红：团队身份点位分红奖（可设置不同身份等级的升级条件，或者直接购买不同金额的大礼包升级到不同的级别）平台每卖一个1000元礼包，固定拿40元进分红池，给董事联合创始人等多个级别设置不同的比例根据对应身份人数进行平均分红，比如董事平分30%，联合创始人平分30%，合伙人平分40%，另外还可以叠加区域代理奖励和团队级差奖励

五.20%链动基金互帮互助机制:代理或老板收益提现时，需预留冻结20%在平台，完成指定任务才能解冻全部可提现。

指定任务

1：之前直推留给上级的个团队B1和B2均升级为代理级别或老板级别

2：B1和B2团队伞下订单超过20单

本机制主要预防下级脱离的时候留下两个不动的小号或僵尸账户，实现真正的下级帮助上级发展团队

六：避免故意留两条死线给上级：两个方案只能二选一

方案一：周期自动强制换线

每周或者每月自动统计最活跃下级，随机替换掉AB线其中一个，保证上级至少拥有一条活的线。

备注：链动奖励模式是相对合规模式，整体是属于推荐使用的模式，可以设置只有直推奖和间推奖，变相的二级分销，推广效果不错，当年美丽天天秒仅仅用5个月就有80多万购买499礼包的付费会员，但要注意始终还是会涉及隔代计酬，所以谨慎使用

方案二：三三滑落机制每个人只能发展3条线，直推第4个人和第5个人，需要滑落到第3条线下面，帮扶满一层，然后直推第6.7.8.9个人开始滑落帮扶留给上级的1号线和2号线，帮扶满4个点位后，第10.11.12.13个人对财富线3号线进行帮扶4个点位，然后再帮贡献位的1号线和2号线8个点位，如此类推。。。这个模式方便做团队深度，激活僵尸点位，是不错的解决方案。

第三部分：消费增值板块300元（总拨出30%）

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根据贡献获得配股，锁定期过后交易变现实现财务自由。

解析：

二.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

。。。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。。。

备注：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。

第四部分：叠加新零售团队分销，服务点20元+省/市/区等区域代理10元+级差30元，总拨出6%—1.服务点奖励：20元平台招募10000个服务点，每个服务点加盟费9800，配货多少数量产品，用户在平台下单，选择附近服务点提货，核销时平台给予服务点20元奖励，同时也是免费引流客户给线下门店服务点，服务点可以自行销售门店自己的会员卡，套餐服务等等，对平台来说，可以快速招商加盟铺货发展加盟店和店中店服务点。二.省市区等区域性代理10元（方便平台卖地图收大钱）以订单收货地址为计算标准的提成，分为大区代(多个省)、省代、市代、区代（不同地方叫区/县/镇）、自定义区域（比如街代），奖励完全合规推荐使用，可以用于平台卖地图招商举例：区代奖励3元，市代奖励5元，省代奖励8元，大区代奖励10元，采取级差制，最高总拨出10元三.团队级差奖30元（董事30元/联创20元/合伙人10元，级差制）拿伞下无限代级差收益（如董事/联创/合伙人/团长/VIP会员等多个级别身份），最多可设9个级别，可购买礼包升级，可帮助平台快速扩展团队和收团队长加入费用，用于招商收钱或内排阶段赠送身份，也可考核发展团队/业绩/自身消费条件升级，比较常用。

结语：

绿色消费返利积分模式!消费者是社会经济发展的缔造者。消费思维的不断迭代!有了新消费返的积分数字经济中的数字资产，还可以理解为你在企业中消费获得的利润。通过消费

得到的利润，再次消费时就成了免费消费(做到无痛消费)。

了解更多：

公司:微三云科技

主营业务:专业开发公众号商城系统，小程序商城系统，各种分销商城系统，店铺营销系统，O2O商家联盟系统，新零售订货系统，内容付费电商系统，直播教育系统，九星创客卖货系统，挂售卖货系统、跨境电商系统，区/块/链商城系统，各种软件系统定制

我有话说:我们每月上线2000+个商城系统客户，累计上线30万个平台商城，350+人团队为您用心服务，以诚相待不负所托，感谢来单咨询或转告有需要的朋友！

更多微三云资讯<https://zfx.wsyguanyun.com>