

# 积分增值，股权模式，消费增值，消费返现

产品名称	积分增值，股权模式，消费增值，消费返现
公司名称	广州微码互联科技有限公司推广部
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广州市天河区宦溪西路18号219房
联系电话	13480273125 13480273125

## 产品详情

我们看到在过去快速发展的十年里，传统行业的发展速度在大幅度下降，之前靠劳动力廉价和数量庞大来拉动GDP增长,而现在中国进入中等收入水平国家，基础设施建设会下降，服务类的行业会大幅度增长，所以对传统行业来讲一定面临的问题是转型问题，也就是说互联网+传统行业是个必然的趋势。

### 小程序商城消费分红模式——循环购

前言：

企业做私域电商一是为了卖产品、二是做私域流量。两者皆是要有自己的平台，做平台就要有模式，模式如何直接决定你平台的能不能做起来。起盘前期如何做裂变？消费者引流进来了如何增加消费者的粘性，提/升复购率？平台模式能不能有效刺激裂变和复购？下面小编给大家分享一个同时具备裂变和复购的模式：

#### “循环购”

消费返利、积分返现相关模式今年来异常火爆，出现在各大私域电商平台五花八门，取得不菲成绩的也不在少数，然而，市场上存在太多消费返利的骗局，很多平台运营不了几个月就崩盘了，让很多人对消费返利模式产生质疑。但实际上，消费返利模式并不违规，只要制定好合理的“返利规则”，模式正波比不产生泡沫，对于销售产品来说是一大助力利器。本期小编给大家分享一个全新的消费返利模式——循环购。

作为消费者，当你在一个平台买2000元的商品，你能在这个平台赚到4000，你还愿意在这个平台消费？循环购就是这样的一个业务逻辑，具体是怎么运营的呢，别急小编带大家往下看。

首先平台送你的不是直接可以提现的零钱，送你的是4000元的消费额度，平台会送你股权，平台会拿出来每天一定比例的营业额利润，分给持有股权的消费者，消费者每天能分多少钱，取决于手里有多少股权，每天的营业利润每天分完，持股比例越高每天分红越多，分红多少就会相应减少消费额度，假设你的消费额度有4000，今天你分红100元，你的消费额度就会减少100，降为3900，当你累计获得分红4000元时，你的消费额度降为零，消费额度为零时即使你有股权也不能继续享受分红，需要有消费额度才能分红。

## 二、什么是消费额度？

如我在平台的某东专区购买一款电视消费了2000元，那么平台会赠送我4000的消费额度，消费额度是我在平台返现的额度，有多少消费额度就代表平台高会给你返现多少，相当于是你白漂一款电视，还让你赚2000元。

## 三、什么是股权？

股权就是消费者的分红权重，比如在某东消费满2000元就能获得1股，200元就是0.1股，满4000元就能获得2股，以此类推，推广好友消费也能获得股权，股权越多等级越高那么释放消费额度的速度就越快。

前面说了消费者消费2000元，会送你4000的消费额度，消费额度等于钱，但是平台不会一次性把4000元给你，这4000元会按照平台设定的规则每天给你，直到4000元给完为止，至于每天给你分多少钱跟你手里的股权息息相关，股权越多每天分的钱就越多。

## 四、具体是如何分红？

有两个部分组成

1、每天固定分红，平台会拿出每天销售额的10%作为分红基金，每天的分红基金都会分完，个人每天能分到： $(\text{个人股权}/\text{大盘总股权}) * \text{当天分红基金}(10\%)$ ；

2、平台按照股权数量的多少，对消费者进行等级划分，高分10个等级股东，同样的平台会额外拿出20%的销售额，这个20%的销售额均分成10份，每份2%，每个等级的股东均分2%的，其中高等级的股东可以同时参与低等级股东的分红。

以上述所说购买2000元的产品，平台赠送4000元的消费额度，固定分红和股东分红总额不会超过4000元，分红忙4000元则会暂停分红，如需要继续享受分红则需要通过在商城消费获得消费额度才能继续享受分红。

## 五、如何获得消费额度？

答：通过消费获得，消费可以获得一定倍数的消费额度？

## 六、如何获得股权？

1、通过自身消费获得；

2、推荐用户下单获得；

## 七、举例：

假设今天某东产品区营业额有200万，拿（3%-15%）来做今日消费的分红基金(消费额度)，平台可以根据除去产品成本所剩盈利来选择分红比例，如拿10%，也就是 $200万 \times 10\% = 20万$ 作为今日分红金额。

今日营业额200万也就是对应全网赠送了1000股股份，用今日分红基金 ÷ 总股份就能得出今日每股价值多少元， $20万 \div 1000 = 200元/股$ 。

我消费了两千元，1:1赠送了2000元的消费额度，当持有1股的时候，我能分200元，消费额度剩余1800元，当我持有商城股权2股的时候，那我今天就能分400元，消费额度剩余1600元平台，每天都会根据股权的价值来进行释放返现，直至将2000元全部返现完为止。

获得股权达到一定数量就能进入平台名人堂成为荣誉会员，平台在额外拿出营业额的3%—15%作为加权分红给所有荣誉会员，荣誉等级有(V1-V10)十个级别专核，专校标准为股权数量，级别只升不降，各级别均享受公司业绩分红。

如拿出20万做加权分红，也就每个荣誉级别的分红池个1万，池子有多少人就大家平分，这里有个亮点就是，假设我是十级荣誉会员，那十个池子的分红我都可以拿到奖励。

## 八、公司推出股权上市规划，平台总发行100亿股股份，100亿发完即止，股份对标的是商城平台的所有权

1、股权达到一定数量可成为公司合伙人、创业股东；

2、股权多股东公司奖励手机、平板、豪车、豪宅；

3、股权公司上市后直接对标公司原始股；

4、股份可以接入通证、DAPP等概念

在这种情况下，有一个名为“循环购”的全新消费模式，它将彻底改变你的消费观念！

该模式主要以打造消费卖货为主，平台会基于每日的总营业额，拿出一部分进行全平台加权分红。

这种模式分为两种资产：消费额度和股权。股权指用户在平台购物对平台营业额做出的贡献，平台相应地赠送股权；消费额度则是对平台产品贡献的衡量，以消费订单贡献和平台推广贡献为基础，赠送对应贡献的消费额度。

通过创建这样的平台，可以利用产品的利润空间，通过购物获得的股权和消费额度来计算分红，使所有消费者在购物时都能获得一定的利润。

当商城整体营收流水贡献的数量用于计算加权时，每消费满2000元，股权增加1。消费额度是一种衡量能量大小的数值，当用户在平台上购买产品并完成消费时，平台会根据所购买产品的类目赠送消费额度。

通过购买商城商品获得平台分红，用户相当于免费获得了想购买的商品，这可以大大激发用户的消费欲望。同时，平台还提供了额外的盈利机会。这样做可以真正实现消费内循环，并完成消费升级。

市场推广分为三个福利区：

1.单笔消费达到2000元时，可以获得分享会员资格，同时获得1股，6000消费额度，以及1-5代推广股权（1代股权奖励，2-5代奖励10%）。

2.单笔消费满6000，可以获得分享会员资格，并赠送1股、20000消费额度以及1-8代推广股权奖励（1代奖励10%，2-8代奖励10%）。

3.单笔消费达到18000元，可以获得分享会员资格，并且会赠送9股份和80000消费额度。同时，还可以获得与股份相关的奖励，其中1代的股份奖励为10%，2-8代的股份奖励也为10%。

另外，还有一个分红机制给予荣誉会员。当推广获得股份达到一定数量时，可以成为平台名人堂成员，享受相应的奖励和福利。这种机制有助于激励用户积极参与推广活动，为平台带来更多的用户和流量。

总体来说，循环购商业模式以消费为基础，通过创新性的设计和激励机制，鼓励用户参与并创造更大的消费价值。这种模式不仅让消费者在购物过程中获得收益，也推动了的平台发展和市场拓展。

什么是平台化，目前流量入口都在咱们耳熟能详的那些平台上，例如微信、淘宝等。你跟这些平台直接竞争很难，现在流量越来越集中，新的企业再来进入市场那一定是从细分、垂直领域入手，巨头们很难覆盖到这么垂直和细分的部分。