

消费增值——消费引擎，激发购买欲望，推动市场繁荣

| | |
|------|--------------------------|
| 产品名称 | 消费增值——消费引擎，激发购买欲望，推动市场繁荣 |
| 公司名称 | 东莞市微三云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301室 |
| 联系电话 | 14776427336 14776427336 |

产品详情

目前，消费增值模式越来越受到市场青睐，在消费增值阶段里，人们消费不再是单纯贡献销售额，而是可以获得增值资产并且获得收益，因此越来越受用户欢迎。

那么先来分析一下消费增值的优势：

- 1、创造了新的消费场景，通过增值服务、积分兑换等方式，让消费者在购物中获得更多的实惠和福利，提高了消费者的购物体验。
- 2、促进了消费者的复购率和忠诚度，消费者在享受优惠的同时，也会愿意为平台的服务和产品付出更多的信任和支持。
- 3、增加了平台的销售额和盈利能力，通过赋予消费者积极参与的权利和利益，能够吸引更多的消费者进入平台，提高平台的活跃度和用户黏性，进而带来更多的销售额和利润。

当前的消费增值模式是如何运作的？

全新的商业模式生态，让用户消费就能获得优惠和绿色积分。绿色积分可以用于三种用途：一是提现，二是用于消费平台的其他商品，三是在平台中等待升值。

这种模式不仅满足了消费者的需求，还为平台商家带来了更多的关注和回购，并增强了与消费者之间的粘性关系。

目前在电商行业中，积分商城的玩法层出不穷，然而大多数版本并不持久，很容易崩盘或跑路，这是为什么呢？因为这种积分没有实际价值，没有足够的资金与积分进行托底，这类似于币圈中发行空气币的情况，最后只能以崩盘和跑路收场。

那么下面介绍的积分商城模式，则打造了一种彻底绿色的积分增值方式，升值部分也有资金池作为支撑，因此具有较高的稳定性。目前，这种积分增值的玩法通常应用于电商平台，同时也可以上链。

那么这种消费增值的模式是如何玩的呢？

以一个具体的例子来说明，假设一件商品售价为100元，其中产品成本为70元，将30元作为积分拖底的资金并汇入资金池中。当有用户下单购买该商品时，平台将向该用户赠送价值 $30 \times 70\%$ 的积分。

初始状态下，每个积分的价值为1元，资金池与积分的比例为0：0。

当第一名用户下单后，将形成30：21的比例，即资金池与积分的比例。此时，积分的价值将有所升值，单个积分的价值将大约上升至1.43。

当第二名用户下单后，平台将再次向池子内投入30元，并向该用户赠送 21×0.7 个积分。此时，资金池内将有60元，同时发行了 $21 + 14.7$ 个积分。因此，积分的价值将从1.43升值到大约1.68。

随着产品的不断售卖，资金池与积分的比例将不断上升，直到达到一个稳定的值。此时，市场可能会出现大量抛售的情况。

为应对这种情况，引入了一种新的机制，即确保用户在出售积分时扣除10%的手续费，并将这部分手续费回流到资金池中。这有助于继续提升积分的价值。

同时，这种积分增值模式也适用于链上环境。链上的玩法更加粗暴一些，这里就不做详细介绍了。

模式亮点：无泡沫、稳定增长、不会崩盘、容易操控。