

# 如何提高用户粘性并增强他们的复购率？【循环购商业模式】

产品名称	如何提高用户粘性并增强他们的复购率？【循环购商业模式】
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403室
联系电话	13631799010 13631799010

## 产品详情

商业模式的底层逻辑整体就是围绕两个字“分钱”，用户+利益点+价值传递，那么如何用好这个逻辑？就是我们要讲的重点，身为老板得要学会做方案，把方案做到，接下来给大家提供一个商业模式方案，供大家参考

如平台现在有一款2千元的产品，当用户A购买这款产品之后，平台会给予4000的分红额度和2个股权给到用户，这分红额度和股权有什么作用呢？

分红额度是指用户在平台能够所获得的收益

股权是指用户若想要释放分红额度，就必须拥有股权，股权拥有的越多，其释放速度就越快

还是以用户A为例，现在用户A拥有4000分红额度和2个股权，假设平台的营业额有10万元，平台从中抽出30%也就是3万块钱放入分红池进行分红，如平台现有600个股权，我们就可以计算出每个股权的价值，其公式是这样计算的：

分红池总金额（3万）÷ 平台现有股权（600）= 股权价值（50元一个）

从这里可以看到，用户A可以释放100元的分红额度，拥有的股权越多，其释放金额就越多，那有什么办法可以获得股权呢？

一是通过自购产品可以获得股权

二是通过推荐好友购买，同样也可以获得股权

这个方案对于用户来讲是不是很有吸引力？用户通过购买自己心仪的产品，不仅可以白拿产品，甚至还能够获得收益，那么用户是不是就会对平台产生粘性，在平台不断进行复购？

那对于平台来讲呢？看上去用户是赚到了一倍的收益，但是实际上平台只是每天从营业额抽出利润放入分红池进行分红，安全无泡沫，并且在这个模式下，可以有效的提高用户的复购率，帮助企业迅速销货。

的分享就到这里了，如有想了解模式方案的，可以评论留言私信，谢谢大家，再见