

# 全新的消费返利模型：循环购商业模式，提高产品复购

产品名称	全新的消费返利模型：循环购商业模式，提高产品复购
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

近年来，电商平台的竞争日益激烈，为了实现销量的快速增长和增加用户黏性，循环购模型逐渐成为一种新的趋势，该模型提高了用户的重复购买和推荐，以实现爆单，并不断扩大用户群体。

将介绍一种全新的消费返利模型——循环购。作为消费者，若您在某平台上购买了2000元的商品，却能在该平台获得4000元的返利，您是否愿意继续在该平台购物？循环购正是基于这样的商业逻辑发展起来的。

该模型有两个资产：分红额度和股权

循环购模型拥有两种主要资产：分红额度和股权。分红额度是消费者在平台上每次购物后获得的奖励，可用于参与平台的分红计划。股权则代表消费者对平台整体营收流水的贡献程度，它反映了消费者对平台的贡献。

让我们通过一个具体例子来说明这个模型的玩法：

如平台设定了2倍分红额度，其中销售额的30%将被放入动态分红池，10%将被放入静态分红池。

如果用户A购买了价值2000元的产品礼包，他将获得4000元的分红额度（终可释放4000元）。

用户A还可以通过推荐其他用户消费来获得贡献值。

假设目前用户A有10个股权，平台总共有1万个股权，假设平台的营业额为10万，那么动态分红池中将有3万，用户可以通过将个人股权除以总股权，然后乘以分红池的金额来计算他们当天可以获得的分红。

$10/10000 * 30000 =$

30块一个股权，用户A则可以分到300块钱（每日平台都会计算股权价值然后进行分红）

该模型几大优势：

1、用户激励：股权奖励与返现

2、推荐激励：拉动用户群体扩大

3、回头客效应：提高用户复购率

4、用户参与：打造社区互动

循环购模型通过返现和分红的机制，鼓励用户购买平台产品和参与平台生态建设，从而实现消费增值，股权和分红额度作为关键的资产，让用户积极参与平台并获得相应回报，这种商业模式的设计旨在激发用户的积极性，推动循环购平台的发展。

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