

绿色积分的经济学：消费与增值与环境保护为方向促进绿色消费观念？微三云邹锋兴分享

产品名称	绿色积分的经济学：消费与增值与环境保护为方向促进绿色消费观念？微三云邹锋兴分享
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

绿色积分的经济学：消费与增值与环境保护为方向促进绿色消费观念？微三云邹锋兴分享

扩展阅读：

莞云已经获得1000万的天使轮融资/资。2020年，莞云正式进入资本化布局，公司将高速步入高质量发展新轨道，实现扭亏脱困，企业盈利的战略目标，这是今年年会上最为振奋人心的消息，瞬间点燃大家的激情。

微三云邹锋兴阐释：“微三云云平台历经微三云10年系统研发经验结晶，投入六千万研发费用，研发团队8年精心打磨，旨在打造全球化移动应用软件供应链平台，搭建这样一个平台与全球的合作伙伴共享共建，我们的合作伙伴有开发者、运营者，也有渠道资源掌控者。”

更多干货内容，详情请看网站微三云系统了解：<https://zfx.wsyguanyun.com>

导读：

绿色积分消费增值静动态模式是一种电商营销模式，其中包含了消费返利、积分增值、分销奖励以及运营策略等多个方面。这个模式主要通过用户消费来获取积分或优豆，这些积分不仅可以用于进一步的购物，还能够提现或用于其他形式的消费，从而实现消费者和平台的双赢。

时代飞速发展，电商行业瞬息万变，上一秒流行这种玩法，下一秒就流行另一种玩法。

近期有种新玩法在市场上很活跃，那就是某米商城的优豆模式。简单来说，这是一种以消费为核心的营销模式，用户通过消费获得平台赠送的优豆、积分，再用优豆、积分购物、升级、提现等，使平台积压的商品能够卖出，使用户能够在消费的同时赚钱，一下实现平台与用户的双赢局面。同时避免涉及传销的风险。下面，小编将解读其主要内容和特点：

=====

小编介绍:

公司：微三云集团（莞云）

旗下子公司：微三云信息/微三云大数据/莞云/鸿云/商二/商六/莞带/莞链/达丰云

晶抖云（微三云）云平台开放平台开/发者：星电/尾音/云前/超越网络

公司规模：公司经营已超10年，独享整栋5000平方写字楼，年营业额8000万到2个亿，全职员工300人（全职开/发技术180人），服务过百亿级生态模式平台超过30家，服务过上市公司国企超过10家，服务过电商模式创业平台超过20万家。

资/质：双软认证企业，省高新技术企业，自主专利30多项，软著300多个

地址：东莞市石排镇瑞和路1号松山湖高新技术创新园B座整栋

微三云邹锋兴，微三云营销总监、商业模式总监，在软件开/发和商业模式策划行业至今已近十载，截止到2023年12月累计亲自服务1000+个平台客户，期待能帮你找到合适的软件，合不合作还是您说了算，我的服务您看结果，期待这次能帮到您！

联系：邹锋兴（负一层电梯直上506）

备注：后台咨询留言客服及加微信免费领取数十位平台操盘手和商学院导师联手整理的《分销商城百亿级平台运营合规方案及推广秘诀2023年版》，来公司需提前门岗报备并享受免费停车，免费梳理设计商业模式，有需要进一步联系，咨询任意内容或者直接百度“微三云邹锋兴”即可获得小编联系方式！

=====

一、消费新趋势

新玩法：消费返利绿色积分

在消费增值阶段，消费者不仅可以享受折扣，还可以获得绿色积分，积分可以提现成现金，也可以用于平台内的其他消费，这样既满足了消费者的需求，也为平台带来了更多的销售额，同时消费返利绿色积分还可以作为消费者的财富，随时可以转移，这样就避免了涉及传销的风险。这个新玩法为消费者和平台带来了双赢的局面，也为电商行业带来了新的发展机遇。

二、新模式消费增值的玩法介绍

1.可以结合分销模型一起做支持直推奖+间推奖+多级别级差奖+平级奖+区代+市代+省代+股东加权分红等分销逻辑。就是动态得佣金+静态得积分，双向奖励。

2.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。。。。

三、卖出积分增长模型演算

1.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元还全了产品，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。。。

2.适用应用场景

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

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，交制同时赠送绿色积分，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措型公布出去，所有用户都知道依托这个经济措刑平台的积分早单边上扬的，而目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，平台逐步可以消询法走上正轨，

3.怕走分销涉传，改消费增值用户饭利模式:

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，另一个因是，如果分销模式做的大合规又不好推，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zui好不过，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传，选择纯动态的饭利模式又不好推广，那么，这个消费增值模式既合规又简单相暴，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，zui后资本市场一级市场查现，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。

总结：

绿色积分消费增值静态这种模式的核心在于创造一个既能促进销售又能激励用户消费和分享的生态系统，从而实现持续增长和盈利。总体而言，这种模式通过创新的积分系统和消费返利策略，旨在促进销售，同时为消费者和平台创造更多价值。然而，需要注意的是，此类系统的设计和运营需要精心规划，以确保其合法性、可持续性和对用户的吸引力。

了解更多：

微三云系统丰富营销工具：.选择需要的辅助营销运营工具功能应用:

- 1.礼品卡、
- 2.充值码、
- 3.秒杀、
- 4.拼团、
- 5.抽奖大转盘、
- 6.会员礼包、
- 7.手机官/网、
- 8.积分商城、
- 9.同城论坛、
- 10.供应链选品
- 11.APP 分发、
- 12.众筹、
- 13.微信群活码、
- 14.全球仓应用、
- 15.提货点
- 16.支付有礼、
- 17.公众号导购、
- 18.智慧会务、
- 19.小程序直播
- 20.智能云客/服
- 21.智能名片
- 22.智慧酒店
- 23.美业应用
- 24.服务点
- 25.小程序直播
- 26.拼团应用
- 27.砸金蛋
- 28.刮刮卡

微三云系统丰富营销工具介绍<https://zfx.wsyguanyun.com>