

# 山海优选卷轴模式：实现环保消费与收益的双重价值？积分运营玩法+平台运营模式+多层次营销，微三云麦超谈模式

产品名称	山海优选卷轴模式：实现环保消费与收益的双重价值？积分运营玩法+平台运营模式+多层次营销，微三云麦超谈模式
公司名称	深圳市微二云信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	13929266321 13929266321

## 产品详情

山海优选卷轴模式：实现环保消费与收益的双重价值？积分运营玩法+平台运营模式+多层次营销，微三云麦超谈模式

前文引言：

微三云经验：市场上那些几千一两万的源码系统只能呵呵了，而且系统好不好是否稳定还需要大量客户使用才能发现隐藏的 bug 并修复完善，平台创业者可大大减少创业投入降低创业风险，个性化单应用+套餐版本选择，低成本先上线，随时补差价升级版本或增加功能，已有 1 万多客户

跟随系统三年以上持续升级，已完成 2

万+老商城客户转移到云平台，系统全部提供源码独立部署，可申请软著，可二次开发！

微三云「品牌内购场景」的 5 大优势 – 快速带动商品销量 – 积压库存快速清理 – 品牌形象/影响力回升 – 老客回头/新客分销裂变 – 快速盘活企业资金

卷轴模式解剖+山海优选模式拆解+微三云麦超

## 讲一讲卷轴模式

卷轴商业模式，是一种基于用户参与和互动的商业模式，它通常结合了游戏化的元素，通过完成任务、观看广告、分享内容或邀请好友等方式来吸引用户参与。这种模式在近年来随着互联网技术的发展而逐渐流行，尤其是在社交媒体、电商平台和在线服务等领域。

卷轴商业模式的核心特点包括：

1. 积分系统：用户通过完成特定的任务或活动来获得积分，这些积分可以用来兑换奖励、购买商品或服务，或者在平台内进行投资。
2. 任务和挑战：平台提供一系列的任务和挑战，鼓励用户积极参与。这些任务可能包括观看视频、分享帖子、参与问卷调查、下载应用等。
3. 用户增长和活跃度：卷轴商业模式通过激励用户完成任务和分享，促进了用户的增长和活跃度，从而为平台带来更多的流量和潜在客户。
4. 多层次营销：用户可以通过邀请好友加入平台来获得额外的积分或奖励，这种多层次的营销策略有助于平台的快速扩张。
5. 虚拟商品和货币：在某些卷轴商业模式中，用户可以通过积分购买虚拟商品或货币，这些虚拟商品可以在平台内交易或兑换实物奖励。
6. 晋升机制：平台可能设有会员等级或晋升机制，用户通过积累积分和完成特定任务来提升自己的等级，从而获得更多的权益和奖励。

卷轴商业模式的优势在于它能够有效地激励用户参与和分享，从而带动平台的成长和盈利。然而，这种模式也需要精心设计和运营，以确保用户的参与是可持续的，并且平台能够提供真正的价值给用户。

具体玩法介绍：

所谓卷轴模式就是：新用户注册，先送你一部分积分，该积分用于兑换一个初始任务，俗称卷轴！卷轴模式的赚钱的原理是，你用积分兑换卷轴，完成卷轴任务之后，你可以获得更多的积分，卷轴模式到底怎么玩呢？

玩法介绍：平台注册认证消费，即可获得消费包、消费力、分成券等，用户可用消费包产生消费力、消费积分继续消费，实现绿色消费，合理消费。

绿色消费积分机制：

消费力：由消费包产出，用于兑换消费包、兑换消费红/包、兑换消费券

分成券：由业绩贡献分成，用于职务分成、市场分享奖励、释放消费力

消费红/包：由消费力兑换，用于消费抵扣、兑换消费力、转赠

消费贡献积分：由抵扣消费红/包数量产出，用于释放消费力

消费包套餐：

初级消费包：兑换10个，产出12个，产出时间30天，共富值1，拥有数量10，有效期一年，封顶周期45天

低级消费包：兑换100个，产出120个，产出时间30天，共富值10，拥有数量6，有效期一年，封顶周期60天

中级消费包：兑换500个，产出625个，产出时间30天，共富值50，拥有数量4，有效期一年，封顶周期60天

高/级消费包：兑换1000个，产出1300个，产出时间30天，共富值100，拥有数量3，有效期一年，封顶周期75天

达人消费包：兑换5000个，产出6500个，产出时间30天，共富值500，拥有数量2，有效期一年，封顶周期75天

富人消费包：兑换10000个，产出13100个，产出时间30天，共富值1000，拥有数量1，有效期一年，封顶周期90天

富豪消费包：兑换30000个，产出39600个，产出时间30天，共富值3000，拥有数量1，有效期一年，封顶周期90天

注：消费包减产机制，初级消费包不自动减产，低级消费包复购一次延长，中级消费包复购一次延长两天，高/级消费包复购一次延长三天，达人富贵包复购一次延长四天，富人消费包复购一次延长五天，富豪消费包复购一次延长六天。

消费力及消费券集市：注册实名认证免费赠送消费包获得，通过做视频广告任务不断积累；通过消费券集市积分点对点转/让获得，消费券与消费力可相互转/让

消费券集市转/让机制：消费力可出售/求购消费券，消费券与权益互通互兑

消费力转到消费券集市设置有手续费：

- | 个人共富值低于3，可转出2个，转出手续费40%
- | 个人共富值达到3，可任意转出，转出手续费25%
- | 主管级别用户或者持有高/级消费包，转出手续费20%
- | 经理级别以上或者持有达人消费包，转出手续费15%

#### 分成券：

- | 分享实名认证用户获得分成券
- | 分享用户兑换消费包获得分成券
- | 用户市场职务每天可领取分成券
- | 城市服务/商每天可领取分成券
- | 分成券价值与消费力等值，每天释放消费力，释放比例1%-3.5%，根据用户评级释放

#### 消费红/包：

- | 消费力可以兑换消费红/包（根据集市价格）
- | 消费红/包可以用于商城消费抵用
- | 消费红/包自动生成二维码可以扫一扫使用
- | 消费红/包可以通过手机号转赠
- | 消费红/包恒定价值1RMB

注：直接分享用户可以获得消费红/包核销数量的60%的消费贡献积分；间接分享用户可以获得消费红/包核销数量的25%的消费贡献积分；商家可以获得消费红/包核销数量的\*\*\*\*的消费贡献积分

#### 市场收入：

- | 分享新用户奖励0.6个分成券，连续6天任务，每天0.1个，中断不再奖励
- | 分享用户兑换消费包可获得对应数量6%的分成券，有烧伤机制（以自身持有zui大的消费包为准）
- | 每分享一个会员实名认证后增加一点共富值（前三个月连续30天未完成任务共富值清零）
- | 用户通过市场分享完成职务考评可获得一次性消费包奖励以及长期评级分成

I 通过一定条件成为城市服务/商可获得每日城市分成，根据城市市场发展规模进行奖励

这种模式的目的是吸引用户参与，增加用户粘性，并且通过任务的完成来获取更多的积分，从而达到赚钱的目的。卷轴模式的优点是能够吸引用户参与，激发用户的积极性。通过赠送初始积分和任务的兑换，用户可以有一定的收益，增加用户体验和参与度。同时，用户完成任务后可以获得更多的积分，可以不断地循环兑换任务，进一步增加积分和收益。

### 第三部分：案例介绍：山海优选卷轴模式

随着国家政策把绿色消费积分制作为一项政策红利，对于商家或者消费者都是一项利好，引导和鼓励消费者愿消费、敢消费、能消费。通过绿色消费补贴的有效植入，让每个日常生活环节都可成为拉动内需的动力。积极响应“新型消费+共同富裕”的政策导向。重构商家、消费者、平台三者之间的关系，把生产和流通各个环节通过消费补贴机制形成多方共赢的局面。

我们来聊一下山海优选电商平台，这个公司近期运营的异常火爆，听说把绿色消费积分制作为公司主要推广的机制和模式，导致目前市场上有不少粉丝和用户想要了解他们的商业模式和机制，下面我们步入正题。

山海优选对外宣传公司平台运营以下六大板块内生态。

- 一、通证商城
- 二、直播
- 三、社交
- 四、共富农场
- 五、联盟商家
- 六、山海馆

### 山海优选运营模式

绿色消费积分机制：

消费力：由消费包产出，用于兑换消费包、兑换消费红包、兑换消费券

分成券：由业绩贡献分成，用于职务分成、市场分享奖励、释放消费力

消费红包：由消费力兑换，用于消费抵扣、兑换消费力、转赠

消费贡献积分：由抵扣消费红包数量产出，用于释放消费力

山海优选积分系统中消费力的五大减量：

- 1、每月同权日，权益通对消费力的通缩；
- 2、消费力兑换集团旗下上市公司股票进行通缩；
- 3、山海优选今年借壳上市后开通更多内部通缩通道；
- 4、元宇宙各种应用场景对消费力的消耗通缩；
- 5、商城海量交易对消费力的通缩；

山海优选凭卷轴模式一边使用绿色积分的政策红利进行刺激消费，一边用绿色积分兑换奖金，这种商业模式让山海优选一出场吸引了大量的用户企业的关注。山海优选模式其实本质上来说是卷轴模式？卷轴模式是一种适用于多种电商场景的商业营销模式，主要用发放卷轴、证券的方式，用卷轴代替流动资金，用绿色积分顶替风险，为消费者消费、领奖提供一站式服务，让消费者安心消费，安心领奖。

这种模式立足于国内绿色消费、生态消费的大背景，以绿色积分、合理消费为核心主旨在电商行业中站稳脚跟。对于消费者而言，这是一个可以放心参与的平台模式。对于企业而言，这是一个可以转型升级的好机会。

小编介绍：微三云麦超，微三云市场总监、资源总监，首席商业模式策划导师，我本人在软件kaifa和商业模式策划行业至今已经9个年头，累计亲自服务5000+客户，期待能帮你找到合适的软件，合不合作您说了算，我的服务您看结果，期待这次能帮到您！

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

联系：麦总监（负一层电梯直上504）

备注：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

公司：微三云集团（旗下子公司：莞云/鸿云/商二/商六/莞带/莞链/微三云大数据/二云信息/达丰云）

软件二次kaifa合作公司：星电/尾音/微云视/超越网络

公司规模：公司经营已超10年，整栋5000平方写字楼，年营业额1~2亿，全职员工300人（全职kaifa技术18

0人)，服务过百亿级平台超过30家，服务过创业平台超过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

扩展阅读：

企业需要一套适合当下消费习惯、技术能力和商业环境的数字化系统，聚合多方资源，形成企业可持续经营的自营零售平台，帮助企业真正转型“微三云云台模式”。A企业当时面对的现状和挑战1、A企业千万级的全域会员多数是“沉睡”会员，急需一套完整的用户经营方法论去激活和持续运营。2、传统门店导购吸纳会员的效率低下，进店客户离店后也就失联，传统门店会员权益不具备吸引力。3、A企业线上社交媒体倾向于品宣

和种草，没有真正和线下门店业务实现融合打通。品牌所有的流量都处于极度零散的状态。

4、企业缺乏一个真正有效的，融合线上线下的，能够

经营用户和开展私域零售业务的统一平台，所以也无法获得清晰完整的核心用户画像。

总结上述问题，不难发现这是大多数传统零售企业普遍会遭遇的问题。但A

企业有两个得天独厚的优势，一是A企业几千家门店全部直营，可以作为前置仓履约发货，以及提供线下服务体验场景；二是他们所经营的是美妆个护日化这类高频快消产品的多品牌综合店，商品丰富，SKU足够多，而且这一定位早已占据消费者心智。温馨提醒：本公司仅提供类似系统开发，非官方运营团队，玩家勿扰），我们能定制开发：我们了解市场上的所有的热门案例、热门模式，比如2021-2022

年的思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动2+1

奖励模式，推三返一系统，共享购嗨购模式，乐分享模式，盲盒抢拍系统，消费返利模式，共享WIFI广告模式，有钱还众筹还债模式，全民拼购模模式、社交盲盒系统，泰山众筹模式，太爱速m

秒杀寄售模式，盲盒社交电商系统、秒杀拼购系统、预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式等，不单单是单一的一种模式，软件等多种商业模式系统，我们都能为您定制开发。