

# 消费增值模式：连接消费者、投资者与企业，共享利益

|      |  |
|------|--|
| 产品名称 | 消费增值模式：连接消费者、投资者与企业，共享利益                 |
| 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<br>天利中央商务广场702C11 |
| 联系电话 | 13924376557 13924376557                  |

## 产品详情

消费增值模式：连接消费者、投资者与企业，共享利益

前言：

在这个快速变化的世界中，消费模式的演变无疑是经济动态中最引人注目的方面之一。随着物价的持续上涨，普通消费者在应对日常生活开支时感到压力日益增大。在这种背景下，美国经济学家们指出了一个关键观点：消费过程中潜藏着巨大的财富潜力。事实上，消费市场本身就是一个庞大的“金矿”，等待着被合理开发和利用。随着技术和经济的进步，一种新的消费理念——消费增值——应运而生。这一理念颠覆了传统消费观念，将消费者转变为潜在的资本家。在这一模式下，消费不再仅仅是一种支出行为，而是变成了一种兼具储蓄和投资功能的复合行为。

=====

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！

=====

创新消费模式，消费增值+微三云软件开发+源码部署+技术服务+微三云邹锋兴讲解

那怎么来理解消费增值这个模式呢？

假设我们在商城消费了100元，70元为成本、产品分佣和平台利润，剩下的30元可以用来做一个让利池，每个商品都拿出30元出来让利。

## 那么让给谁呢？

把所有商品让利出来的资金汇聚到一起，我们就管这个叫让利池，那让利有什么用呢？就是跟绿色积分用来兜底，因为现在很多项目都面临一个瓶颈跟困难，之前很多发行的积分或者说他们赠送给会员的积分没有价值，平台也不愿意回购，也不愿意给这个积分做兜底，那因为什么不愿意呢，因为没有资金去做。

那如果我们把每一笔订单、每个商品店都留出足够的空间出来，去做这个绿色积分的兜底，那我们这个积分它本身就赋予了价值。现在可以先不讲流通价值，讲回收价值，平台可以24小时随时回收，拿的是所有商品让利出来的资金去做的回收。

再来说一下这个积分上涨的逻辑：

每笔订单预留30元，假设让利池初始为0，积分总流通量也为0的情况下，设置一个初始绿色积分的回收价格，假设按1块钱来做，每笔订单进来以后，让利就变成了30元，赠送会员绿色积分，赠送多少积分呢？不按照100%赠送，按70%，下面会讲为什么按照70%，30元赠送多少个积分，70%也就是价值21元的积分，送21个积分。

所有让利池对标积分池，也就是当我们生成这21个积分的时候，30元就等于21个积分，也就这笔订单进来以后，积分的价值已经发生了上涨，那上涨具体价格是多少呢？30除以21，大概是1.428，第二笔订单进来的时候是多少呢？60，我们又送给客户价值21元的积分，目前总积分为60：21+21元/1.428个，等于1.

68，那就意味着我们每一笔订单进来，积分都会在上漲，用户持有的积分就跟整个平台的消费，在不算的增值，一开始只消费了100元，获得了价值30元的积分，获得21个积分。

随着平台不断的消费订单出现，它的价值也会不断上升，也就是说随着订单增加以后，30元的积分就会变成近100元了，当100张订单的时候，它就翻了5倍了，也就是说我投入100块，后面有100张订单进来的时候，手里就有150元的积分。

整个模型出来，回收客户的积分用的是产品剩余利润，没有额外拿出波比出来，而且这个项目本身是不做任何承诺，做消费增值，增值靠的是消费，消费来源于所有用户的消费，所以你持有积分本质上就相当于持有了平台的一个股权，那实质上这个积分它的价值是跟着平台整体营业额在不断的上升。

## 积分兑换的方式

积分兑换成零钱，里面的零钱是不能购买积分的，但积分可以随时兑换成零钱，兑换的价格按照当前的让利池除以当前全网流通的绿色积分，这个是实时价格，那用户如果选择把积分兑换成零钱的时候，这里是不能百分之百兑换的，只能兑换80%。

## 举个例子：

让利池里面有100元，同时用户手里持有100个积分，全网也有100个积分，若用户选择卖出50个积分的时候，让利池就变成50:50了，如果只给用户做80%兑换，那也就是用户卖出了50个积分的时候，他是拿不到50元的，只能拿40元，那就就是说让利池还剩下60元，那这个时候随着用户的兑换，单价积分又在上涨，用户兑换了50个，积分从1元涨到了1.2元。

如遇到了项目整体停滞期时，也有解决方案，只要用户出现大量砸盘，或者是项目方出现了积分大量销售时，其实积分又会进入一个快速的上升期。那积分的快速上升其实是又能带动下一轮消费的持续回流，这里已经能做到相对应的一个内循环。

## 结语：

总的来说，消费增值模式在当代经济环境中展示了其独特的魅力和潜力。通过将消费行为与投资回报相结合，这一模式不仅为消费者提供了新的价值获取途径，而且为市场注入了新的活力。绿色积分的概念，特别是其与传统积分制度的差异，更是为消费市场带来了新的趋势。然而，正如任何创新模式一样，消费增值也面临着诸多挑战和未知数。未来，这一模式是否能在更广泛的领域得到应用，是否能持续为消费者和市场带来实质性的好处，这些都是值得我们继续观察和研究的问题。对于有兴趣深入了解消费增值功能、玩法或寻求解决方案的读者，欢迎继续关注并私信交流，共同探讨这一领域的未来发展。

如需详细了解这套“消费增值”功能介绍玩法或解决方案，可关注私信交流！