

消费者转变为投资者：一种创新的消费模式，微三云技术服务？

| | |
|------|--------------------------------------|
| 产品名称 | 消费者转变为投资者：一种创新的消费模式，微三云技术服务？ |
| 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

消费者转变为投资者：一种创新的消费模式，微三云技术服务，微三云邹锋兴讲解

扩展阅读：

微三云系统优势：功能延展性强，系统迭代更新快核心团队在互联网软件领域已有十多年的行业深耕，致力于为企业提供立体化的布局和服务，从供应链集采到全渠道销售，前端到后端，直销到分销，PC到移动，线上到线下，城市到农村，帮助各种类型的企业纵向打通资源、横向整合业务。

系统支持多种功能应用功能扩展和多种模式结合的应用场景，

支持一键升级扩展的应用目前有200多个：热销的有元宇宙电商，NFT交易系统，NFT会员企业营销系统，思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动2+1奖励模式，全民拼购模模式、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，社交盲盒系统，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、泰山众筹模式，太爱速m秒杀寄售模式，广告电商模式等应用模式，欢迎选购。

多干货资讯，详情请看网站<https://zfx.wsyguanyun.com>

前言：

这篇文章提出了一种新的消费模式——消费增值，结合绿色积分系统，旨在改变传统的消费观念和实践。这种模式不仅响应了日益增长的物价和生活成本的压力，而且揭示了消费过程中潜在的“金矿”。通过将一部分消费转化为积分，消费者不再仅仅是商品和服务的购买者，而是变成了潜在的投资者，从而将消费活动转化为一种具有增值潜力的行为。

文章详细解释了这一模式的工作原理，包括如何通过让利池和绿色积分的机制来实现消费增值。它强调了积分上涨的逻辑，以及如何通过积分兑换来实现资金的增值。此外，该模式还提供了解决项目停滞期和激励消费持续回流的策略。

总的来说，这种模式不仅为消费者提供了一种新的增值途径，也为商家提供了一种鼓励消费和增加客户忠诚度的方法。这种模式在经济压力日益增大的当下具有重要意义，同时也展示了技术和创新思维在现代消费市场中的作用。

=====

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：

消费增值模式和绿色积分系统的潜力巨大，它不仅对传统消费观念提出了挑战，也为消费者和企业提供了新的合作和增值途径。在物价不断上涨和经济压力加大的背景下，这种模式提供了一种创新的解决方案，通过利用消费本身的价值来实现资本的增长。此外，这种模式还体现了可持续发展和环保理念，鼓励消费者和企业共同为更加绿色和可持续的未来作出贡献。随着消费者对这种模式的接受和参与，我们可以预期一个更加繁荣和可持续的消费市场的到来。

了解更多：

微三云系统：自带SAAS架构模式

独有源码+SaaS双模式部署，自带SAAS渠道中心，非常方便给下游客户贴牌OEM系统，不仅可以自用系统，可以给同行贴牌卖系统，自用系统同时可以卖系统账号赚钱。

另外还可以实现一个源码带N个独立SAAS平台的企业生态运营模式：

总部作为供应商，招募若干个独立推广运营团队进行独立推广，平台提供货源，每个独立平台自己运营，可独立使用不同的分销模式、不同的市场模式、不同的运营方法、不同的应用功能，系统功能比如思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动2+1奖励模式，泰山众筹模式，太爱速m秒杀寄售模式，全民拼购模式、社交盲盒系统，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，独立绑定支付、独立收款、独立运营主体，隔离平台的风险，有能让独立运营的平台有非常大的自主权。

微三云运营提醒:如果你购买的系统，没有预留源码+SAAS的架构，那么等你平台做大了，你无法孵化你自己的团队长，让他们实现自我创业和跟你平台资，源相辅相成的效果，那么他们可能带着团队离开你，去运作别人的平台或者自己买系统自己创业，你的平台就无法越做越大反而越做越小。欢迎关注微三云每个月推出的创新应用营销模式系统，比如思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动2+1奖励模式，全民拼购模式、社交盲盒系统，盲盒社交电商系统、秒杀拼购系统、预售拼购模式、泰山众筹模式，太爱速m秒杀寄售模式，拼商抽奖模式、广告电商模式，NFT/NFG电商系统等

更多新模式咨询<https://zfx.wsyguanyun.com>

