

电商裂变营销之道循环购六个月引流400W的复购模型

产品名称	电商裂变营销之道循环购六个月引流400W的复购模型
公司名称	东莞市莞带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402室
联系电话	13143659518 13143659518

产品详情

一、循环购模式概念和逻辑

从循环购这个名字不难看出，这个新模型可以让用户实现循环消费，通过消费对平台做出贡献，让用户的每一笔订单记录都能保存在个人资产中，并统计出对平台的贡献值，拥有贡献值的用户即可进行加权分红，达到免单、盈利；

循环购的逻辑简单容易理解，市场推广的教育成本自然会降低不少；

首先改玩法有两个资产，贡献值和能量值，贡献值可以理解成为分红的权重，

而能量值即可理解成为分红额度，那么当这个额度用完之后，用户将通过再度消费从而提高自己的额度

；

二、分红逻辑和裂变玩法

假设一款2000的礼包产品，报单即可获得3000贡献值，同时获得6000的能量值，并可以成为平台的VIP，享受直推权益的加持，获得下级购买产生贡献值的100%，当购买礼包的用户直推下级购买了500元产品，下级即可获得500贡献值，同时上级VIP也可以获得500贡献值；

如果当日平台营业额是100万，有20%进入全网贡献值分红，加权分红的奖池即有20万，通过个人贡献值与全网贡献值的占比进行分红，如果团队长的个人贡献值占有全网的1%，即可得到2000的分红；

作为VIP身份的用户还可以获得直推2至11代贡献值的10%，这样团队长的推广的目标感会更加明确；

三、静态分红——荣誉会员

平台会根据拥有贡献值的数量设定为不同奖池的门槛，例如拥有20万贡献值即可进入V1奖金池，瓜分全网3%的业绩，拥有50万贡献值即可瓜分全网5%的业绩，奖利不能叠加享有，只有达到平台的高级身份才可以叠加享受全部奖池分红；

四、区域奖励

平台可以划分省市区的代理商，根据销售业绩和贡献值进行考核，也可以通过晋升礼包直接获得代理身份，随着平台的不断发展，后续可以根据运营情况增加身份机制；

五、总结

循环购通过动态奖励、静态分红、荣誉会员奖池、区域代理等多种方式打造了一个生态闭环，能量值的

分红额度限制刺激了用户复购、团队长的复购，讲消费能力和分红权重进行挂钩，在实现引流裂变的同时也解决复购难题；