

如何解决平台拉新、留存用户？最新消费增值模式创新思维

产品名称	如何解决平台拉新、留存用户？最新消费增值模式创新思维
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	东莞市
联系电话	18665158422 18665158422

产品详情

为什么说消费增值会这么火？消费增值即提升消费价值，创造更多回报。它是一种创新商业模式，它赋予消费者更多权益和回报，同时为企业带来更多商机。在这一模式中，消费者可以通过购买商品或服务，不仅可以享受到它们的使用价值，还可以获得额外的投资回报，比如积分、让利等。可以将这些回报用于购买商品或服务，或者在平台上投资以获得更多收益。

在消费产品的同时，可以通过获得一定数量的积分来获取额外的增值回报。积分增值的来源可以分为购买产品和兑换积分两个方面。

1、购买产品：通过产品的部分利润进入分红池，提升资金储备，进而使绿色积分增值。

2、积分兑换：当用户申请提现所获得的积分时，将会扣除20%作为手

续费，并返还至分红池，用于积分增值。

在消费增值阶段，消费者不仅可以享受折扣，还能够获得绿色积分。这些积分可以转化为现金，也能在平台内用于其他消费。通过这种方式，既满足了消费者的需求，又增加了平台的销售额和忠实会员。此外，消费者可以将通过返利获得的绿色积分作为财富随时转移，从而避免了传销风险的可能性。

1、消费赠送积分，只涨不跌；

2、平台正波比没有任何泡沫；

3、拿出产品利润对标，积分的赠送和资金池对标，只要资金越多，积分越少，积分就会不断增值上涨。

卖积分为什么也会涨呢？正常卖同等积分和分红池建去的时候，是不涨不跌，但平台在这设置了个核心的逻辑：资金只能提现80%，其中20%继续注入分红池，所以积分又会涨起来，那平台这个商业模式，不管卖积分，还是买积分都会持续上涨。

根据产品所产生的一部分利润作为资金，将一部分转化为等值的绿色积分赠送给相应的消费者；另一部分资金被注入分红池，进一步增加资金数量，积分也会相应地获得增值。

以商城为例，每个订单的消费金额的30%将会返还给消费者。其中，有30%的返现金额的70%将转化为绿色积分，而剩下的30%将作为分红底层用于积分的增值和兑换。

消费者A在商城下单100元的产品，其中30%的金额被分配到积分底池中。这意味着积分底池中的总金额是30元。这30元被用来创造积分，其中70%的价值被转化为积分。假设初始时平台上的积分价格是1元，那么用户A所获得的积分数量是21个。随着底池中积分的增加，积分的价格也从1元涨到了1.43元。

如果此时B也要购买100元的产品，那么积分底池的总额将变成60元。根据当前的积分价格，B将获得14.7个积分，而平台的积分价格将上涨至1.68元。按照这个规律，积分价格将始终上涨，而不会下跌。

当用户选择兑换或提现积分时，根据持有积分数量和当前积分价值进行计算，获得相应的现金金额作为兑换资金。然而，为了继续增加积分的价值，我们将从兑换资金中扣除20%作为手续费，用于回流到分红池中。这样可以促进积分的增值，并推动绿色消费和循环消费的实现。

说明：小编不参与任何分析的项目运营，也不投资参与任何项目，也不收费推广项目，不做项目私下评估，玩家勿扰。(以上分析不构成任何投资建议)。