

分析麻雀生态模式如何吸引用户参与并增加用户粘性？平台模式设计+商业思维+技术服务，微三云系统源码

产品名称	分析麻雀生态模式如何吸引用户参与并增加用户粘性？平台模式设计+商业思维+技术服务，微三云系统源码
公司名称	微二云信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋503室
联系电话	13929266321 13929266321

产品详情

分析麻雀生态模式如何吸引用户参与并增加用户粘性？平台模式设计+商业思维+技术服务，微三云系统源码

前文引言：

微三云科技：购买软件的坑之 软件行业淘汰率高，项目运营过程中技术公司倒闭：

运营过程中软件开发公司倒闭了，后续系统出现问题或者功能需要更新找不到原来的技术开发服务公司，只能重新找另外的技术公司重新开发，就

算买的是源码系统，因为没有原来技术公司的技术支持，自己招来的技术人员流动，不断需要重新熟悉代码，二次开发的成本增加导致项目无以为

继。

解决 建议：选择至少持续经营 6 年以上且盈利能力不错的技术开发公司，大部分实力弱的公司都熬不过 5 年。

随着私域变迁发展，dapinpai或商户的私域运营需求也越来越多，目前又近 6 成的品牌/商户使用过代运营类工具，这也催生了更加成熟的代运

营类工具来补足需求缺口。

代运营工具主要通过“工具+咨询+运营”等类型的服务，来帮助商家解决方法论缺失、人才缺口等痛点。

麻雀生态卷轴模式开/发+系统开/发+微三云麦超分享

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。

关于卷轴模式案例分析：

麻雀生态卷轴模式是一种结合了积分任务、消费循环和市场推广的经济模型，该模式通过设计不同级别的消费包吸引用户注册并参与其中。以下是该模式的主要特点与玩法：

1. 新用户入门：

- 新用户平台注册并通过实名认证后，可以获得新手任务包或其他形式的积分奖励，用于兑换初始的“卷轴”任务。

2. 消费包机制：

- 平台提供多个等级的消费包供用户购买或兑换，每个消费包都有不同的兑换成本、产出数量、产出周期、共富值、封顶周期以及复购减产规则。

- 用户购买消费包后，会在一定时间内持续产出消费力、分成券等虚拟资产。

3. 积分系统：

- 绿色消费积分机制包括消费力、分成券、消费红/包和消费贡献积分等组成部分。

- 消费力可以用来兑换各种权益，如消费包、消费红/包等；分成券来源于市场推广和业绩贡献，用于职务分成和分享奖励，并能释放消费力。

- 消费红/包可用于抵扣商城消费、兑换消费力及转赠给他人，具有固定价值并与人民币挂钩。

- 消费贡献积分由消费红/包核销产生，用于释放消费力。

4. 市场推广收益：

- 分享新用户可获得分成券奖励，且根据用户兑换消费包的数量和自身持有的最高等级消费包来确定额外的分成券收益。
- 用户可通过完成市场分享任务提升自身的评级和职务，从而获得一次性奖励和长期分成。
- 成为城市服务/商后，还可根据城市发展规模获得每日城市分成。

5. 交易与流通：

- 积分可以在内部集市进行点对点的转/让，但受到账户余额限制和手续费约束。
- 转/让手续费随个人共富值增加而减少，同时也受到用户身份（如主管、经理级别）和持有消费包等级的影响。

6. 激励机制：

- 卷轴模式通过设置一系列的任务和奖励机制，鼓励用户积极参与、循环消费并推广更多新用户加入，形成用户粘性和活跃度。

总结来说，麻雀生态卷轴模式是一个融合了游戏化任务、积分体系、消费增值、市场推广以及社交裂变等多种元素的商业模式，旨在激发用户积极性，促进平台内循环经济的发展，并通过用户的持续参与和贡献实现平台和用户的共赢。

麻雀生态卷轴模式介绍：

新人注册实名认证奖励：新手任务包生产15个分30天释放，每日任务释放0.5

交易规则：

（保留10个）账号低于10个的不能交易，10个以上可以，比如13个，有3个可以转到交易里面去卖还要扣除手续费

交易手续费：

推广20个人卖出手续费5% 不推广卖出手续费50%

分析：卖100个积分需要105个DDZ（5%手续费）

注意：余额里转到交易里需要手续费

OTC买入奖励2%：【个人】

分析：购买100个积分会被冻结24小时，如果要卖要等24个小时才能卖出，24小时后会到账102个币（在OTC里面卖出不需手续费）

（2%买入奖励）

直推买入奖励1%：

分析；直推当日购买100个积分，推荐人可获取1个积分奖励（1%奖励）以此类推！

=====

【直推收益】：

推荐：拿直推6%的直推收益

分析：直推荐的会员只要实名认证，他做完任务释放了0.6个积分，推荐人获取5%也就是0.03个积分，直推获取的积分越多，推荐人获取的也越多，以此类推（必须直推做任务才有）

【星级达人】每日分红

团队制度：

1星 直推10人 总活跃度500 小区20活跃度并且持有1级任务包即可升级为1星

每日分红：手续费25% 升级1星后奖励1级任务包

2星 直推20人 总活跃度3000 小区600活跃度并且持有2级任务包即可升级为2星

每日分红：手续费30% 升级2星后奖励2级任务包

3星 直推20人 总活跃度10000 小区2000活跃度并且持有3级任务包即可升级为3星

每日分红：手续费20% 升级3星后奖励3级任务包

4星 直推30人 总活跃度30000 小区8000活跃度并且持有4级任务包即可升级为4星

每日分红：手续费15% 升级4星后奖励4级任务包

5星 直推50人 总活跃度100000 小区30000活跃度并且持有5级任务包即可升级为5星

每日分红：手续费10% 升级5星后奖励5级任务包

注：2条线不卡级,任务包过期活跃度自动掉，新人任务包只能维持一个月。

【任务包】：

任务包：

新手任务包注册实名赠送，生产15个分30天释放，每日任务释放0.5

一级任务包10个积分购买，生产12个，分15天释放，每日任务释放0.8

zui多持有10个

二级任务包100个积分购买，生产122个分20天释放，每日任务释放6.1

zui多持有6个

三级任务包1000个积分购买，生产1290个分30天释放，每日任务释放43

zui多持有3个

四级任务包2000个积分购买，生产2580个分30天释放，每日任务释放86

zui多持有2个

五级任务包5000个积分购买，生产6600个分30天释放，每日任务释放220

六级任务包10000个积分购买生产13500个分30天释放，每日任务释放450

zui多持有1个

七级任务包50000个积分购买，生产64000，分30天释放，每日任务释放2133.3

zui多持有1个

分析备注：任务包要显示待释放天数，比如1新手任务包18/30，完成每日任务减一/天

【OTC】：OTC开/发要求：登录账户必须用验证码登录，首页就是交易有趋势图显示每天的交易量，有今日指导价，这个价格后台设置的，今日成交量，今日每交易一笔实时更新成交量，后台也可以增加成交量，还要显示总求购量，用户每挂一单实时更新上去，后台也能增加总求购量

有订单详细，买单和卖单，还有申诉订单，发布订单 待支付 已支付 已完成订单

在OTC买币的每一笔订单买的币都要冻结24小时才能交易或者划转到app账户里，买的每一笔交易都会奖励2%的币，比如买100个会冻结24小时，24小时后会到账102个币

全部 1-50 51-99 100以上

注意：交易之前必须先绑定收款方式，有银行卡 支付宝 微信 绑定一个即可交易

以下内容还没更新，到时会更改

APP页面要求：

1. 首页要求：实名认证，新手教程，邀请好友，每日签到，话费充值，商城页面（后台可上传商品）每日任务等等。。。

2. 转赠大厅（交易所）：显示求购量. 交易量.

每日涨幅（涨幅后台控/制可调）. 订单排序（随机挂单）. 订单有分小区中区分别是 10 30 50为小区，只能挂这3个数量的订单，100 300 500为中区，只能挂这3个数量的订单，1000 2000为大区，只能挂这2个数量的订单。

交易付款方式3种每个人交易之前必须先设置收款资料（支付宝 微信 银行卡）

每笔订单时间为2个小时，时间到了自动取消，每笔订单旁边有投诉标志，（上传假截图，以及未付款可进行投诉）只有后台才能处理 注意：交易右上角有个“划转”转入账户里需要冻结24个小时，时间到了自动到余额里面，

3. 点点任务包：1点点 2点点 3点点 4点点 5点点 6号点点 7点点 八点点

右上角有购买记录点一下有未到期的点点

和已到期的点点，右上角有一键领取按钮，自动释放点点的DDZ，每日凌晨0点都可以领取

4. 我的页面：zui上面就是头像和用户名 还会显示星级达人，可用DDZ 冻结 今/日收益 下面就是实名认证 我的订单 收款方式 收获地址 申请合伙人 联系客服 安全中心在线客服，还有zui重要的我的团队截图显示 团队人数 直推人数 实名人数 小区人数 小区实名人数 总活跃度和小区活跃度即可 还可以看直推今/日购买了多少个币（点点）设置一个官方群聊，点进去可以看到官方群二维码和客服qq等图片，后台要设置可以自行上传更改

我的团队：功能要求:显示我的直推人数，直推实名人数，团队总人数，团队总实名人数，团队总贡献值，小区贡献值，上级微信号或者手机号，有搜索框，输入号码可以查询是不是本团队的人。可以查看下级直推帐号。下级要显示实时活跃度和星级(是普通会员还是一星二星)

个人活跃度详解:新人注册实名领取新手任务包完成每日任务即可获得1活跃度，复投一级任务包加1活跃度，复投二级任务加10活跃度，按10:1的比例，以此类推。活跃度是无限代，自己上的任务包活跃度计入总活跃度，不计入小区活跃度

积分代号：DD

后台要求：

1. 可任意给账号加积分以及加任务包

2. 可任意给账号掉如何星级

3. 可以内排，比如上传文件里面的号码自动排线

4. 可以看到谁买积分了谁卖积分了

5. 可以给任意账号加直推人数和团队活跃度（用来兜底使用）

6. 可以任意关闭账号交易功能

7. 可以任意设置交易里的求购量 交易量增加

每日挂单价格，比如我设置今/天zui高挂3元一个那就zui高只能挂3元一个的订单，2.9 2.8 2.7都可以挂，不能超过我设置的金额。

8. 交易是随机的 不能点对点交易 价格zui高的显示在zui前面

9. 可以任意设置星级达人分红 1星到5星 分红多少个 每天凌晨1点自动分红给所有的星级达人。

10. 交易时间为上午10点到晚上9点

11. 可以任意给账号实名认证增加活跃度 自动推广假人 实名认证人数 团队人数 团队活跃度 都可以任意设置增加

12. 可以设置账号禁止交易 禁止登陆 封/号 等等

13. 用户充值话费 后台可以看到，我们给他们充话费 我们也可以把他关掉，用DDZ积分换话费 多少比例后台都可以设置好

14. 可以看到今/日注册量 今/日实名人数

15. 后台有排线系统，上传手机号自动注册排线，密码统一设置成 123456 上线后用户直接下载登录即可。

最后，卷轴模式与传统消费返利机制相比，其创新之处在于将区/块链技术引入积分管理中，用户通过参与平台设定的任务（如购物、观看广告、推广等）来获取积分奖励，并通过这些积分循环兑换更高级别的任务或直接用于消费抵扣。这种模式下，积分系统的设计不仅为用户提供了一种新的激励手段，还能够追踪和验证用户的消费行为，实现更为透明和安全的积分流转。

升级后的卷轴模式利用了区/块链技术的去中心化、公开透明和智能合约等特点，有效增强了用户信任度，同时通过设计巧妙的任务链机制，激发用户的持续参与意愿和消费热情，有助于促进内需市场的循环增长。

然而，此类商业模式在实际运营过程中需要面对可持续性挑战，例如如何确保积分系统的稳定性和价值，避免出现通货膨胀或积分泛滥；同时，也需关注用户体验，防止任务难度过高导致用户流失，或者积分变现途径受限影响用户积极性。此外，合规风险以及市场饱和后如何保持竞争优势也是商家在采用卷轴模式时必须审慎考虑的问题。

想要深入了解卷轴生态模式及其背后商业模式的原理、优缺点及实施策略的企业和个人，可以通过联系相关小编获得专业的推广运营执行方案和商业模式梳理服务，以便更好地借鉴和应用这一模式创新到自己的业务实践中。

想进一步了解卷轴生态模式及其它商业模式的可以咨询小编，加微信赠送百亿级平台推广运营执行方案+免费商业模式梳理！

微三云集团 麦超：

毕业于广东中山大学，微三云信息总经理、微三云资源总监，微三云首席商业模式策划导师

本人在软件开发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！

公司：微三云集团（旗下子公司：微三云信息/微二云/微三云大数据/鸿云/商二/商六/莞云/莞带/莞链）

公司规模：公司经营已超12年，整栋5000平方写字楼，年营业额1~2亿，全职员工300人（全职开发技术200+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：旗下3家双软认证企业，4家高新技术认证企业，1家专精特新认证企业，自主专利30多项，软著300多个

主营各种创新营销模式开发，支持各种小程序商城，公众号商城，原生app，DAPP功能定制！

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（负一层电梯直上504麦总办公室）

无论是否合作，我都将是您选购软件的军师和朋友！

百度搜索微三云麦超，了解更多详情，获取联系方式

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

扩展阅读：

微三云麦超：购买软件的坑之 贪图便宜买的账号系统

很多客户创业前期，都希望投入少一些，听说买源码还需要自己承担服务器费用，就很容易被忽悠去买了别人家账号版本的系统，殊不知为创业埋

下了 90%失败的风险。

先不论市场上没有一个做的好的平台是用的别人账号版本的系统的，账号版本对于希望做平台的老板本身就具有很多不对口的地方。

既然做平台，肯定是想做大，但是账号版本因为跟很多人（几百甚至几万）共用空间带宽和服务器，如果遇到做活动进发量大时，会互相影响访问

速度，而且一旦某个平台违规被封，可能会影响整批的用户都受影响不能访问。