

山海优选如何通过卷轴模式实现快速扩张？ 营销模式定制+微三云麦超+软件系统搭建，微三云生态

产品名称	山海优选如何通过卷轴模式实现快速扩张？营销模式定制+微三云麦超+软件系统搭建，微三云生态
公司名称	深圳市微三云信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	13929266321 13929266321

产品详情

山海优选如何通过卷轴模式实现快速扩张？ 营销模式定制+微三云麦超+软件系统搭建，微三云生态

前文引言：

微三云社交电商系统：社交电商的本质核心是分享经济，分享的核心是信任。所以，分享经济分熟人经济和信任经济，（熟人经济）是最信任你的也是最容易爆发增长的，但是也有其缺点，熟人资源有限，你做的东西不一定是所有。（信任经济）弱关系强影响、可持续、可裂变。缺点就是信任需要自己去一点点培养。微三云结合分销、内容、直播、社交等一切电商所需，你只需要打开后台，什么都一目了然。从商城搭建到团队管理，从分销推广到daili分佣，一套系统全解决，大数据都是你自己的，做社交电商，微三云是你好的助手。目前市面上的OMS没有OS底层。微三云基于长远考虑，先做了云平台OS零售数字化底层操作系统，然后在操作系统之上深入研发OMS应用。好处就是，品牌企业以后可以基于云平台OS操作系统这一底座继续搭建各种不同类型的交易商城和其他个性化应用，比如B2C商城系统，PC官网商城和B2B经销采购系统等各类企业应用，其底层能力是和OMS相通的，数据也是天然打通的。

卷轴模式解剖+山海优选模式拆解+微三云麦超

一 什么是卷轴模式？

卷轴模式是一种通过完成任务来获取积分，并从中获得收益的投资者模式。平台上的新注册用户将获赠一定数量的积分，随后可以用这些积分来兑换任务。在完成任务后，就可以获得更多的积分，可以用这些积分继续投资或兑换现实物品。卷轴模式的核心在于通过完成任务和达成共识来提升积分的价值，从而吸引更多的用户参与。

二 卷轴商业模式的核心特点包括：

1. 积分系统：用户通过完成特定的任务或活动来获得积分，这些积分可以用来兑换奖励、购买商品或服务，或者在平台内进行投资。
2. 任务和挑战：平台提供一系列的任务和挑战，鼓励用户积极参与。这些任务可能包括观看视频、分享帖子、参与问卷调查、下载应用等。
3. 用户增长和活跃度：卷轴商业模式通过激励用户完成任务和分享，促进了用户的增长和活跃度，从而为平台带来更多的流量和潜在客户。
4. 多层次营销：用户可以通过邀请好友加入平台来获得额外的积分或奖励，这种多层次的营销策略有助于平台的快速扩张。
5. 虚拟商品和货币：在某些卷轴商业模式中，用户可以通过积分购买虚拟商品或货币，这些虚拟商品可以在平台内交易或兑换实物奖励。
6. 晋升机制：平台可能设有会员等级或晋升机制，用户通过积累积分和完成特定任务来提升自己的等级，从而获得更多的权益和奖励。

卷轴商业模式的优势在于它能够有效地激励用户参与和分享，从而带动平台的成长和盈利。然而，这种模式也需要精心设计和管理，以确保用户的参与是可持续的，并且平台能够提供真正的价值给用户。

三 具体玩法介绍：

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，卷轴模式到底怎么玩呢？

玩法介绍：平台注册认证消费，即可获得消费包、消费力、分成券等，用户可用消费包产生消费力、消费积分继续消费，实现绿色消费，合理消费。

绿色消费积分机制：

消费力：由消费包产出，用于兑换消费包、兑换消费红/包、兑换消费券

分成券：由业绩贡献分成，用于职务分成、市场分享奖励、释放消费力

消费红/包：由消费力兑换，用于消费抵扣、兑换消费力、转赠

消费贡献积分：由抵扣消费红/包数量产出，用于释放消费力

消费包套餐：

初级消费包：兑换10个，产出12个，产出时间30天，共富值1，拥有数量10，有效期一年，封顶周期45天

低级消费包：兑换100个，产出120个，产出时间30天，共富值10，拥有数量6，有效期一年，封顶周期60天

中级消费包：兑换500个，产出625个，产出时间30天，共富值50，拥有数量4，有效期一年，封顶周期60天

高/级消费包：兑换1000个，产出1300个，产出时间30天，共富值100，拥有数量3，有效期一年，封顶周期75天

达人消费包：兑换5000个，产出6500个，产出时间30天，共富值500，拥有数量2，有效期一年，封顶周期75天

富人消费包：兑换10000个，产出13100个，产出时间30天，共富值1000，拥有数量1，有效期一年，封顶周期90天

富豪消费包：兑换30000个，产出39600个，产出时间30天，共富值3000，拥有数量1，有效期一年，封顶周期90天

注：消费包减产机制，初级消费包不自动减产，低级消费包复购一次延长，中级消费包复购一次延长两天，高/级消费包复购一次延长三天，达人富贵包复购一次延长四天，富人消费包复购一次延长五天，富豪消费包复购一次延长六天。

消费力及消费券集市：注册实名认证免费赠送消费包获得，通过做视频广告任务不断积累；通过消费券集市积分点对点转/让获得，消费券与消费力可相互转/让

消费券集市转/让机制：消费力可出售/求购消费券，消费券与权益互通互兑

消费力转到消费券集市设置有手续费：

- I 个人共富值低于3，可转出2个，转出手续费40%
- I 个人共富值达到3，可任意转出，转出手续费25%
- I 主管级别用户或者持有高/级消费包，转出手续费20%
- I 经理级别以上或者持有达人消费包，转出手续费15%

分成券：

- I 分享实名认证用户获得分成券
- I 分享用户兑换消费包获得分成券
- I 用户市场职务每天可领取分成券
- I 城市服务/商每天可领取分成券
- I 分成券价值与消费力等值，每天释放消费力，释放比例1%-3.5%，根据用户评级释放

消费红/包：

- I 消费力可以兑换消费红/包（根据集市价格）
- I 消费红/包可以用于商城消费抵用
- I 消费红/包自动生成二维码可以扫一扫使用
- I 消费红/包可以通过手机号转赠
- I 消费红/包恒定价值1RMB

注：直接分享用户可以获得消费红/包核销数量的60%的消费贡献积分；间接分享用户可以获得消费红/包核销数量的25%的消费贡献积分；商家可以获得消费红/包核销数量的****的消费贡献积分

市场收入：

- I 分享新用户奖励0.6个分成券，连续6天任务，每天0.1个，中断不再奖励

I 分享用户兑换消费包可获得对应数量6%的分成券，有烧伤机制（以自身持有zui大的消费包为准）

I 每分享一个会员实名认证后增加一点共富值（前三个月连续30天未完成任务共富值清零）

I 用户通过市场分享完成职务考评可获得一次性消费包奖励以及长期评级分成

I 通过一定条件成为城市服务/商可获得每日城市分成，根据城市市场发展规模进行奖励

这种模式的目的是吸引用户参与，增加用户粘性，并且通过任务的完成来获取更多的积分，从而达到赚钱的目的。卷轴模式的优点是能够吸引用户参与，激发用户的积极性。通过赠送初始积分和任务的兑换，用户可以有一定的收益，增加用户体验和参与度。同时，用户完成任务后可以获得更多的积分，可以不断地循环兑换任务，进一步增加积分和收益。

四 案例介绍：山海优选卷轴模式

随着国家政策把绿色消费积分制作为一项政策红利，对于商家或者消费者都是一项利好，引导和鼓励消费者愿消费、敢消费、能消费。通过绿色消费补贴的有效植入，让每个日常生活环节都可成为拉动内需的动力。积极响应“新型消费+共同富裕”的政策导向。重构商家、消费者、平台三者之间的关系，把生产和流通各个环节通过消费补贴机制形成多方共赢的局面。

我们来聊一下山海优选电商平台，这个公司近期运营的异常火爆，听说把绿色消费积分制作为公司主要推广的机制和模式，导致目前市场上有不少粉丝和用户想要了解他们的商业模式和机制，下面我们步入正题。

山海优选对外宣传公司平台运营以下六大板块内生态。

一、通证商城

二、直播

三、社交

四、共富农场

五、联盟商家

六、山海馆

山海优选运营模式

绿色消费积分机制：

消费力：由消费包产出，用于兑换消费包、兑换消费红包、兑换消费券

分成券：由业绩贡献分成，用于职务分成、市场分享奖励、释放消费力

消费红包：由消费力兑换，用于消费抵扣、兑换消费力、转赠

消费贡献积分：由抵扣消费红包数量产出，用于释放消费力

山海优选积分系统中消费力的五大减量：

- 1、每月同权日，权益通对消费力的通缩；
- 2、消费力兑换集团旗下上市公司股票进行通缩；
- 3、山海优选今年借壳上市后开通更多内部通缩通道；
- 4、元宇宙各种应用场景对消费力的消耗通缩；
- 5、商城海量交易对消费力的通缩；

山海优选凭卷轴模式一边使用绿色积分的政策红利进行刺激消费，一边用绿色积分兑换奖金，这种商业模式让山海优选一出场吸引了大量的用户企业的关注。山海优选模式其实本质上来说是卷轴模式？卷轴模式是一种适用于多种电商场景的商业营销模式，主要用发放卷轴、证券的方式，用卷轴代替流动资金，用绿色积分顶替风险，为消费者消费、领奖提供一站式服务，让消费者安心消费，安心领奖。

这种模式立足于国内绿色消费、生态消费的大背景，以绿色积分、合理消费为核心主旨在电商行业中站稳脚跟。对于消费者而言，这是一个可以放心参与的平台模式。对于企业而言，这是一个可以转型升级的好机会。想要搭建部署卷轴模式的可以联系微三云麦超

扩展阅读：

微三云云平台：自由组合应用和会员数据互通各种商业概念被炒热，其背后都是平台在为自己积累“势能！”例如阿里的“新零售、数智化”，腾讯的“私域经济”，douyin的“兴趣电商”等。但一个概念一旦被市场认可，每一个平台都会往上蹭。究竟什么是私域，什么是公域，对于这些概念的定义和边界，企业应该有自己的全局理解。微三云系统架构上解决单体模式紧耦合、难以扩展的问题，每个服务可独立部署，功能模块按团队专注负责，系统功能丰富，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，消费返利模式，共享 WIFI 广告模式，有钱还众筹还债模式，推三返一系统，共享购嗨购模式，乐分享模式，盲盒抢拍系统，全民拼购模模式、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，更好的独立扩展和性能支撑，满足应用功能并发开发。

