

社交电商转型“人货场”返利模式，循环购裂变70w高活跃会员！

产品名称	社交电商转型“人货场”返利模式，循环购裂变70w高活跃会员！
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	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋301室
联系电话	14776427336 14776427336

产品详情

做私域电商一是为了卖产品、二是做私域liuliang。两者皆是需要搭建自己的平台，做平台就要设计营销模式，模式如何直接决定你的平台的能不能发展起来。

起盘前期如何做裂变？消费者引流进来了如何增加消费者的粘性，tisheng复购率？平台模式能不能有效刺激裂变和复购？这期给大家推荐循环购的打法，解决上述问题。

有平台采用这套模式在三个月时间裂变了70W高活跃会员。下面就来介绍循环购具体业务逻辑。

一、循环购模式对平台稳健发展的支撑力

1. tisheng用户活跃度和黏性：借助分红及股权双重动力的运用，循环购模式足以促进广大用户更积极地投入消费和引入新顾客的行列，从而显著tigao平台的活跃水平和留存率，增强用户忠诚度。
2. 增强用户信任度：相较于某些“返利骗局”，循环购模式基于透明的计算系统和合理的分配规则，能让每位用户都清楚地了解自己的收入来源及其增长路线，因此大幅度tisheng了用户对平台的xinlai程度。
3. 驱动平台创新和发展：为了留住用户并确保稳定运行，循环购模式需要平台不断研发优质的产品和服务，优化使用体验素质，进而推动整个平台的不断创新和发展。

二、能量值和贡献值机制

1. 能量值获取：能量值通过购物获得，购物金额一定比例将以能量值的形式返还给用户。设置合理的返还比例，使用户在购物过程中能够获得足够的能量值。
2. 贡献值获取：贡献值可以通过购物和推荐获得。购物金额的一定比例将以贡献值的形式返还给用户，

同时，成功推荐新用户注册并购物也能获得一定的贡献值奖励。

3.能量值和贡献值的兑换：设置能量值和贡献值的兑换比例，使用户可以根据自身需求进行相应的兑换操作。允许用户将能量值转化为贡献值或将贡献值转化为能量值，以tisheng用户的灵活度。

三、贡献值释放

在整个流程中，消费者参与循环购进行全返的依据是以贡献值来做计算，分为动态与静态来做释放返还。

静态释放：

静态的计算公式为：平台总销售额 \times 分红比例 \div 全平台总贡献值=贡献值当天的价值。

举例：

今日商城平台总销售额为100W，当天从销售额里拿出的分红比例为10%，波比可以控制3%-15%左右，那么100乘10%等于10W，全平台产生的总贡献为1000个，10W除1000等于200Y，当天贡献值的价值就是200元一个。

如果消费者在平台消费了2000元产品，那么当天就能释放200元到您的零钱可提现或购物。商城每天都会根据贡献值的价值来进行返还，直到2000Y全部返现完为止。

动态释放：

动态则可按照分享福利区的形式来进行市场推广，设立三个礼包。例如2000、5000、15000。

拿每个礼包利润10%来放入到奖金池做分配，单笔消费满以上价格即可获得会员资格，同时获得能量值和贡献值，以及推广贡献值（1-5代、1-8代、1-11代），一代贡献值奖励100%，2-N代奖励10%-30%可调节。

四、荣誉会员分红机制

当推广获得股份达到一定数量时，可以成为平台名人堂成员，享受相应的奖励和福利。这种机制有助于激励用户积极参与推广活动，为平台带来更多的用户和liuliang。

1、达成10-50个股权成为V1身份，享受3%的奖金池分红

2、达成51-200个股权成为V2身份，享受5%的奖金池分红

3、达成201-500个股权成为V3身份，享受10%的奖金池分红

以上几个奖金池都是平均分，如我现在达到了V3身份，而这个时候池子里只有我一个人，那么就我一个人享受这10%的分红，假如又有人达到了V3身份，那么就是平均分，平台还可以设置高等级享受低等级的分红，同时参与多个分红池加速释放。

中后期也可进行2.0以上的平台发展规划，例如嵌入本地生活板块、生活服务、生活动态和超级APP社交型板块，丰富及建立自己的完整化平台。

循环购模式的出现，为消费者带来了更多的福利和回报，也tigao了他们的消费体验和忠诚度。而对于电商平台来说，循环购模式带来了更多的用户和持续的消费行为，tigao了平台的盈利能力和市场竞争力。通过不断创新和完善循环购模式，电商平台有望在竞争激烈的市场中脱颖而出，实现可持续发展。