

排队奖励商业模式，让用户购物热情和参与度提升？

产品名称	排队奖励商业模式，让用户购物热情和参与度提升？
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403室
联系电话	13631799010 13631799010

产品详情

当前部分平台新顾客引流受限，新用户增长乏力，而老顾客活跃度又不够，导致销量堪忧。【排队奖励】模式正是在此背景下推出，该模式将产品利润当做奖励给用户发放积分，符合条件的用户通过消耗积分来排队领取奖励，从而让用户可以持续登录平台，保持活跃，同时推荐奖励又刺激用户分享裂变，为平台拉新。

排队奖励模式是一种基于消费者心理和行为习惯的创新型商业模式。其核心思想是通过设置奖励规则和积分门槛，激励消费者参与消费并分享给其他潜在消费者，从而扩大平台的用户规模和活跃度，提升销售业绩和收益。

让我们通过一个具体例子来说明这个模式的玩法：

首先平台设定一个门槛，达到300积分可进入排队，10出1的机制

比如购买399产品时，返还300个积分等

现在你是个购买了399的产品，平台返还了300个积分给你，然后你进入排队，后面陆续有9个人购买该产品，待第9人进来消费的时候，你就可以排队出局，拿到200零钱+100的购物券，这时候又有10个人消费，那么第二个人就出局

第10个人进来，第1个人出局

第20个人进来，第2个人出局

第30个人进来，第3个人出局

以此类推...（注：参数可设置，如几出一，返还多少积分或购物券都可自由设置）

零钱：零钱用户可以直接提现

购物券：针对某些利润高或者要做推销的产品，可以用购物券对这些产品进行抵扣，增加用户平台留存率和复购率

这模式意味着，用户的消费不仅能够获得赠送的积分，还能够将这些积分转化为实际的回报，排队奖励模式还设有分享收益和团队收益规则，进一步激发用户的购物热情和参与度，通过分享推广，用户能够获得一定比例的分享收益，甚至还有机会享受团队收益，这为用户提供了更多的激励和回报，使用户在购物的同时也能实现财富的增长。