

消费增值让消费者获得折扣、免单、留存用户的商业模式

产品名称	消费增值让消费者获得折扣、免单、留存用户的商业模式
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	产品:积分商城会员商城 属性:源码定制 地区:东莞
公司地址	广东省东莞市东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋403室
联系电话	19957968337 19957968337

产品详情

消费增值让消费者获得折扣、免单、留存用户的商业模式

消费增值模式是一种创新的商业模式，通过为消费者在购物过程中提供额外的积分奖励，提高消费者的忠诚度和参与度，从而推动平台的销售增长并降低营销成本。在这种模式的核心机制中，消费者在购买商品时可以获得与消费金额相对应的积分奖励，这些积分可以用于抵扣现金、兑换礼品或参加活动等。

平台和消费者之间需要建立起互信关系，解决产品质量和服务需求，并实现互惠互利。消费增值模式提供了这样一个平台，让消费者在消费过程中获得折扣、免单甚至赚钱的机会。

“消费增值”模式优势

积分奖励机制：消费增值模式的核心是积分奖励机制。消费者在购买商品或服务时，可以获得与消费金额相对应的积分。这些积分可以在平台上兑换各种奖品或服务，或者累积到一定程度后提现。积分奖励可以激励消费者更频繁地购买商品或服务，因为他们可以通过积分获得额外的价值。

建立消费者信任：消费增值模式需要建立消费者信任。平台需要保证商品或服务的质量，提供优质的售后服务，及时解决消费者的问题和需求。通过建立良好的信誉和口碑，消费者会更加信任平台，并愿意在平台上进行更多的消费。

互惠互利的关系：消费增值模式强调平台与消费者之间的互惠互利关系。平台通过提供积分奖励和优质服务，满足消费者的需求和期望，从而获得消费者的忠诚和支持。消费者则通过购买商品或服务获得额外的积分奖励，享受更好的购物体验。

适用范围广泛：消费增值模式适用于各种行业，无论是在线电商平台还是线下实体门店。只要有一定的利润空间，都可以采用这种模式。平台可以根据自身的特点和需求，自定义积分奖励的比例和方式。

可持续的长期发展：消费增值模式注重可持续的长期发展。通过不断创新和优化，平台可以不断提高消

费者的满意度和忠诚度，扩大市场份额，实现长期稳健的发展。

假设消费者在某电商平台上购买了100元的商品。平台将从这笔订单中抽取30元放入奖金池。然后，平台将抽取资金的70%，也就是21元，以等值的积分形式赠送给你。假设当时的积分价格是1元，那么你将获得21个积分。此时，奖金池中的资金为30元，积分总量为21个。这意味着积分价格将上涨到1.43元。

如果另一位消费者再购买100元的商品，平台同样抽取30元进入奖金池，并按照新的积分价格（此时为1.43元）向该消费者赠送积分。假设该消费者获得了14.7个积分。此时，奖金池中的资金为60元，积分总量为35.7个。这意味着积分价格将进一步上涨到1.68元。

消费增值是个没有任何泡沫，没有涉传的模式，因为消费增值模式不存在用户推荐拉新的关系，都是按照平台销售额让利作为分红，当然也能在消费增值模式基础上增加合理的二级分佣，所以说消费增值能够适用于服装、鞋帽、箱包、美妆护肤、家居家装、数码电器、食品饮料、茶酒等各个行业领域。