

强大的电商消费增值模式—循环购模式详解

| | |
|------|-------------------------|
| 产品名称 | 强大的电商消费增值模式—循环购模式详解 |
| 公司名称 | 微三云信息技术有限公司 |
| 价格 | .00/件 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋503室 |
| 联系电话 | 13929266321 13543762209 |

产品详情

强大的电商消费增值模式—循环购模式详解

在消费商时代，消费已经成为一种全新的投资方式，随着时代的发展，消费者已不再是简单的购买者，而是逐渐转变为消费商，市场的变革不断发生，消费模式也进入了消费增值的全新阶段。

循环购模式是一种强大的电商消费增值模式，该模式通过赠送消费者一定倍数的消费额度和股权，使消费者在购物时不仅能享受平台的分红，还能激发购买欲望，并促进用户之间的分享和裂变，从而tigao平台的liuliang和销量。

循环购模式概述

该模式有两个资产，分别是分红额度和股权，怎么获得这两个资产呢，有两个途径，用户可以通过自购产品或者推荐朋友消费，都可以获得

分红激励：平台每日会抽出部分利润放入分红池，给拥有股权的用户进行分红（前提是拥有分红额度）

静态释放和动态释放：

- 1、静态释放：指用户购买产品后，没有其他的动作，每日享受平台分红
- 2、动态释放：平台会根据持有股权进行一个等级划分，每个等级都会有一个分红池，如：
 - 、50-100个股权成为V1身份，享受1%的分红池奖励
 - 、101-200个股权成为V2身份，享受3%的分红池奖励
 - 、201-500个股权成为V3身份，享受6%的分红池奖励

需要注意的是，这个动态释放的分红池是平均分，假如我现在是V3身份，这个池子里面只有我一个人，那么我就单独享受这6%的分红，如果有两个人以上，就开始平均分，假如这个池子没有人，那么这部分收益就会回归给平台。

举一个具体例子让大家更加清晰的认识该模式的玩法：

如平台设定了2倍分红额度

其中销售额的10%会放入动态分红池，而30%则放入静态分红池。

当用户A购买了价值1000元的产品礼包时，他将获得2000元的分红额度和10个股权

此外，用户A还可以通过推荐其他用户消费来获得股权。

假设用户A当前有10个股权，而平台总共有100个股权。

假设今天平台的营业额为1万，那么静态分红池中将有3000的金额。

系统可以通过将个人股权除以总股权

然后乘以分红池中的金额来计算出当天他可以获得的分红。

具体计算如下：分红池金额3000 ÷ 100平台总股权得出=股权价值30元1个股权

那么平台就会分红300元给到用户A，因为他有10个股权，待用户的2000块分红额度释放完之后，股权还会继续保留，但不会进分红，如若想继续参与分红就必须再次复购进行购买循环购模式—创新型玩法

在当今发展快速的市场中，每个企业都渴望拥有一款畅销的产品，实现持续的销售增长。然而，要想突破市场瓶颈，实现产品的爆款销售，传统的营销手段已经无法满足需求。此时，循环购模式的独特策略应运而生，为产品的持续销售提供了全新的解决方案。

这种模式主要依赖于两种资产，即贡献值和能量值。

能量值：通过购物获得，即分红额度，能量值越多，可获得分红越多，每次分红相当于释放分红额度，只能通过购物获得。

贡献值：是用户在平台购物，对平台营业额做出的贡献，平台会根据消费订单贡献和平台推广贡献赠送相应的贡献值。通过购物或推荐获得，贡献值越多。能量值释放越快，所获每日分红就越多。

模式举例：

平台设定2倍分红额度，销售额的30%放入动态分红池，10%放入静态分红池；

A购买1000元的产品礼包，获得2000元的分红额度（最终能释放2000元）；获得1个贡献值

假设A现在有1个贡献值，平台有100个总贡献值，假设今天平台营业额为10W，动态分红池就有3W，用个人贡献值除以总贡献值，乘以分红池的钱，就能计算出当天用户可以获得的分红。

$$1/100*30000=300$$

假设静态释放有1w

按平台达到身份的平均分，V1（10贡献值），V2（11-20贡献值），V3（21-30贡献值），V4（30+贡献值）

获得贡献值达到一定数量就能进入静态奖金池的分红，分别按照（V1-V4）等级去平均分，这里有个亮点就是，假设我是V4身份，那（V1-V4）池子里面的分红我都可以去拿奖励，跟他们平均分

那A只有一个贡献值的话就在V1的分红池里面，假设V1分红池分4%，有100个人， $4000/100=40$ ，每个人平均能分到40

用户为什么要在平台消费？一是用户免费使用产品，二是消费返利（即拿奖励）

用户为什么要帮平台推广？用户通过推荐用户可以tigao贡献值，加速分红

平台为什么要做这个模式？这个模式零泡沫模式，所有的分红都在销售额抽出40%的利润里

循环购模式的优势主要体现在以下几个方面：

1 tigao消费者忠诚度：循环购模式通过返还消费金额或积分形式，刺激消费者在特定商业服务中进行重复消费，tigao消费者的购买体验和忠诚度。

2降低营销成本：循环购模式通过建立稳定的客户群体，tigao营销效果和品牌zhiming度，有效降低营销成本。

3 增加消费频次和消费金额：循环购模式通过不断释放消费回报和积分奖励等方式，激发消费者的购买欲望，增加消费者的购买频次和消费金额。

总结：循环购商业模式具有很大的发展潜力。通过赠送消费者一定倍数的消费额度和股权，循环购模式能够激发消费者的购买欲望，tigao消费者的忠诚度，并促进平台的市场拓展。随着消费者对循环购模式的认可度不断tigao，相信循环购将成为电商行业的一大发展趋势。