

循环购模式的企业文化与价值观塑造?技术服务+商业思维+商业模式解析，微三云软件开/发服务

产品名称	循环购模式的企业文化与价值观塑造?技术服务+商业思维+商业模式解析，微三云软件开/发服务
公司名称	微二云网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	深圳市南山区粤海街道海珠社区海德三道199号天利中央商务广场702C11
联系电话	13924376557 13924376557

产品详情

循环购模式的企业文化与价值观塑造?

扩展阅读：

微三云从13年成立至今已经经历了10个年头了，有过高峰也有过低谷，这是一个企业发展必经的路，在2019年之前微三云针对电商板块出售的一套商城系统是从13年开始研发的，当时研发这套系统没有想到过创业能成功，公司发展能这么快，系统的底层基础为打好，研发系统功能一直跟着市场跑，市场当时发展也太快，我们当时也来不及停下脚步去做地基，但当到2017年底的时候，微三云的系统架构师肖毅就提出，再不做好底层，这套系统坚持不了几年了，当即股东们就这一问题开会讨论，做了一个重大的决定，就是重新研发一套新的系统，研发一套扎实稳定的系统底层，能让客户用三十年不用换系统的底层，当时微三云总共有400多号人，抽调了80人的技术团队开始研发新的底层系统，一直到2019年初才把底层研发好，这套系统的名字叫云平台。

电商消费增值模式+循环购模式详解+商业模式设计+系统搭建+微三云邹锋兴讲解

前言：

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，从而提高平台的流/量和销量。

一：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）

二、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：

能量值和贡献值获取路径：

能量值和贡献值是循环购平台中的重要奖励体系，为用户提供了多种获取途径，激励其积极参与和贡献。

路径一:购买平台产品/供应链产品 OR 平台大礼包

用户通过购买平台产品或供应链产品获得能量值和贡献值。购买平台产品将赋予用户能量值，同时也赋予用户贡献值.这有助于用户积累在平台中的影响力。此外，平台还提供多个礼包选项，如礼包A、礼包B、礼包C等，用户购买这些礼包将获取更多的能量值和贡献值，同时还能享受推荐奖励。这些礼包的购买不仅带来经济回报，还能提高用户在平台中的等级，从而获得更高的分红金额。

路径二:循环购推荐机制

在循环购平台的推荐机制中，用户的推荐行为被奖励为贡献值。当用户A成功推荐用户B购买平台产品或礼包时，不仅用户B获得贡献值，而且用户A也会因为推荐获得相应的贡献值奖励。进一步地，如果用户B成功推荐用户C购买产品，用户B和用户C都将获得贡献值，而用户A也将因为其推荐链的成功而获得一小部分贡献值。这种多级推荐奖励机制激励了用户积极推广平台，形成了一个有利于平台发展的社交网络。

这两条路径共同构成了循环购平台中获得能量值和贡献值的两种主要途径，激发了用户参与、分享和贡献的动力，为平台的可持续发展提供了支持。

三、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提/高贡献值，加速分红

四、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 提/高消费者忠诚度：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，提/高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，提/高营销效果和品牌知/名度，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，提/高消费者的忠诚度，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提/高，相信循环购将成为电商行业的一大发展趋势。

=====

微三云集团邹锋兴：

公司：微三云集团（旗下子公司：微三云信息/微二云/微三云大数据/鸿云/商二/商六/莞云/莞带/莞链）

公司规模：公司经营已超10年，独享整栋5000平方写字楼，年营业额8000万到2个亿，全职员工300人（全职开/发技术180人），服务过百亿级生态模式平台超过30家，服务过电商模式创业平台近30万家。

资质：旗下3家双软认证企业，4家高新技术认证企业，1家专精特新认证企业，自主专利30多项，软著300多个。

主营各种创新营销模式开发，支持各种小程序商城，公众号商城，原生app，DAPP功能定制！

地址：东莞市石排镇瑞和路1号松山湖高新技术创新园B座整栋。

小编介绍：微三云邹锋兴，微三云市场总监、期待能帮你找到合适的软件，合不合作还是您说了算，我的服务您看结果，期待这次能帮到您！

金/牌服务：10年以上软件开发和商业模式策划5000+客户服务行业经验实力金/牌导师一对一指导服务，讲解商业模式，策划，分析，部署，上线后续服务指导。

联系：邹锋兴（负一层电梯直上506）

备注：后台咨询留言客服及加微信免费领取数十位平台操盘手和商学院导师联手整理的《分销商城百亿级平台运营合规方案及推广秘诀2023年版》，来公司需提前门岗报备并享受免费停车，免费梳理设计商业模式，有需要进一步联系，咨询任意内容或者直接百度“微三云邹锋兴”即可获得小编联系方式！

电商消费增值模式+循环购模式详解+商业模式设计+系统搭建,请联系微三云邹锋兴讲解。

购模式软件开发，循环购系统搭建，循环购源码定制，循环购平台定制开发，源码搭建，各种模式商业模式，APP，小程序开发等，请联系微三云 邹锋兴。

了解更多：

微三云科技：购买软件的坑之软件行业淘汰率高，项目运营过程中技术公司倒闭：

运营过程中软件开发公司倒闭了，后续系统出现问题或者功能需要更新找不到原来的技术开发服务公司，只能重新找另外的技术公司重新开发，就算买的是源码系统，因为没有原来技术公司的技术支持，自己招来的技术人员流动，不断需要重新熟悉代码，二次开发的成本增加导致项目无以为继。

解决建议：选择至少持续经营6年以上且盈利能力不错的技术开发公司，大部分实力弱的公司都熬不过5年。

随着私域变迁发展，dapinpai或商户的私域运营需求也越来越多，目前又近6成的品牌/商户使用过代运营类工具，这也催生了更加成熟的代运营类工具来补足需求缺口。

代运营工具主要通过“工具+咨询+运营”等类型的服务，来帮助商家解决方法论缺失、人才缺口等痛点。