

## 微三云陈明凤——山海优选:卷轴模式解析

产品名称	微三云陈明凤——山海优选:卷轴模式解析
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

# 山海优选:卷轴模式解析

#### 山海X选商业模式：优势与玩法深度解析

[山海X选]模式是一种通过完成卷轴任务获取积分的商业模式。在此模式中,平台发布会发布不同的任务包,每个任务包都包含一定的奖励,包括积分、活跃值等。用户在此过程中获得一定数量的积分,用于兑换初始任务,当用户完成任务之后,会获得更多的积分,这些积分可以继续投资获得更大的积分收益,也可以兑换现实中的物品。

简介-用户领取平台任务包,做任务获得积分奖励,积分可投资或变现;

奖励模式—分享奖励,投资增值奖励;

模式特点—用户就会在丰厚的奖励条件下一点点升级领奖,留存效果相当好。

实战举例:运营该模式的平台在不到一年内营业额超过5白亿!

### 玩法教程

第一步:平台认证注册,认证费1.8左右

第二步:认证通过平台会自动送一个任务包,每天任务看3个广告产0.42积分和0.1活跃值

第三步:产出10积分后就可以兑换一个任务包

第四步:卖出保留10个,多余可卖/转赠

### 注:

所有元素包周期最高90天,有效期一年体验元素包及一级元素包所产出积分可100%在本账号号复投元素包。二级以上元素包(包括二级)所产出积分60%可在本账号复投任务包,40%只能转赠。

山海Y选是一家专注于绿色有机食品和健康生活的电商平台,其商业模式的核心在于通过引入“绿色积分”机制,鼓励用户购买绿色有机产品、参与社区活动和实施环保行动,从而构建一个可持续发展的生态圈。该模式以用户需求和市场趋势为基础,全面考虑会员数量、消费行为、社区互动和环保意识等要素,力求实现用户、企业和社会的多方共赢。

### 注:

积分转增需扣除5%活力值

在平台购物获得消费额的5活力值

每天除正常的视频任务外，另外一个活力视频,完成任务赠送0.1活力值

直接分享人数三人以上(包括三人),交易手续费为35%

两个条件只要达成一个,就可获得降低手续费的条件

受赠积分可立即在本账号复投任务包,若二次转赠需冻结24小时

直接分享可获得其增益部分的10%加成

转赠规则:N-10

注:

考核周活跃

去掉最大的两个区,其余之和为小区活跃度

须持有相应级别对等的任务包,方可升星晋级

须持有相应级别对等的任务包,方可获得分成

山海优选商业模式的优势

## 1. 绿色环保理念引领市场

在当前全球环保意识日益增强的背景下，山海优选以绿色环保理念为核心，积极推广绿色有机食品和健康生活方式，符合了消费者对健康

、环保的需求，从而赢得了市场的广泛认可。

## 2. 积分机制增强用户黏性

山海Y选的绿色积分机制，使得用户在购买绿色有机产品的同时，能够获得积分奖励，进而用于兑换更多优质商品或参与社区活动。这种积分机制不仅提升了用户的购物体验，还增强了用户的黏性，使得用户更愿意长期留在山海优选平台。

## 3. 社区互动提升用户体验

山海Y选注重社区建设，通过举办各类线上线下活动，鼓励用户积极参与社区互动，分享健康生活心得。这种社区互动不仅提升了用户的归属感和满足感，还使得用户在购物之余，能够收获更多的精神食粮。

## 山海X选商业模式的玩法

### 1. 消费力及积分系统

山海Y选通过消费力、分成券、消费红包等方式，实现用户的多方共赢。用户在平台上消费时，可以获得相应的消费力，消费力可以转化为积分，用于兑换商品或参与活动。同时，用户还可以通过市场推广、消费包兑换等途径获取分成券和消费红包，进一步增加收益。

### 2. 政策红利刺激消费

山海X选充分利用政策红利，通过推出各类优惠活动、补贴政策等，刺激用户消费。这不仅降低了用户的购物成本，还使得用户能够更轻松地体验到绿色有机食品带来的健康生活。

### 3. 绿色积分兑换奖金

在山海X选平台上，用户可以通过积累绿色积分来兑换奖金。这种积分兑换奖金的方式，既增加了用户的收益途径，又进一步鼓励了用户购买绿色有机产品和参与社区活动。

注明：以上所有数据均来自互联网公开信息获取，小编不对本文内容任何真实性承诺保证。如有不实联系小编处理。

【文章资料收集于互联网，小编不参与任何分析的项目运营，也不投资参与任何项目，也不收费推广项目，不做项目私下评估，玩家勿扰。(以上分析不构成任何投资建议)。仅作为开发需求者的模式案例参考作用，如有违/规及侵/权请联系作者删/除！】

分享模式，分享知识，分享系统，分享价值。如需完整方案，软件开发，模式策划，需要了解电商软件等相关信息或者其他方面的电商问题的读者，可以私信小编，都会一一回复