

赋能消费价值：积分分红在新零售领域的应用实例？

商业思维+技术服务+电商运营，微三云麦超介绍

产品名称	赋能消费价值：积分分红在新零售领域的应用实例？ 商业思维+技术服务+电商运营，微三云麦超介绍
公司名称	东莞市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 13929266321

产品详情

赋能消费价值：积分分红在新零售领域的应用实例？商业思维+技术服务+电商运营，微三云麦超介绍

前文介绍：

微三云企业价值观：敬业 诚信 合作 创新
1. 热爱工作，能主动承担任务；
2. 愿意在工作中，不断提升工作技能；
3. 工作中不怕遇到困难，愿意挑战难题；
4. 在工作中，能发现问题，提出合理化建议，从而改进工作效率。

微三云商学院认为，用户运营，从策略维度上来看，分为用户引流环节、留存转化环节。

- 1) 用户引流环节 对于中大型商户来说，引流方式可以多样，如可通过门店智能设备、广告投放、直播等线上及线下方式引流；而小型商户应重视门店营销物料布置例如展示板、二维码等（适用于有实体门店的商户）。对于很多商家来说，小程序是商户构建私域池的重要入口，大多商家都会设置相应激励引导用户关注，提升用户转化率与复购率。
- 2) 留存转化环节：重视场景搭建、内容营销与用户激励。留存转化是私域经营的关键环节，商户可以通过场景搭建，即基于实体或虚拟渠道拓展私域场景，提升互动率与消费意愿；内容营销即构建商户自身内容阵地，持续输出品牌内容，占领用户心智；用户激励，即设置补贴、hongbao或会员激励机制，提升用户粘性与复购率。

引流模式，消费增值，绿色积分，积分分红模式

商城积分分红模式：

商城积分分红制度是一种有效的客户忠诚度计划，通过此机制，企业依据会员在商城内的各种消费活动给予积分奖励，并定期将积分折算成现金分红或其他实物奖品回馈给会员。这种模式不仅鼓励用户频繁参与购买行为，而且还进一步激励他们在平台上产生更多互动和数据交换，这些数据对企业制定个性化和精/确的营销策略具有重要价值。

积分分红模式的优势体现在多个层面：

首先，它增强了用户的内在动力，使他们在每次消费时都能看到即时和长期的价值回报；

其次，积分累积的过程无形中培养了用户的忠诚度，提高了他们对平台的依赖程度和活跃度；

最后，这种模式有助于创建积极的会员生态系统，通过积分分红的形式，企业能够有效地巩固和深化与会员之间的联系，增进双方的信任和满意感。

在设计积分分红制度时，科学合理的积分发放规则至关重要。这包括但不限于不同消费类型和金额对应的不同积分奖励比例，积分获取的阈值设定，以及积分兑换现金分红或其他奖品的具体标准等，所有这些元素都应当经过精心策划和调整，确保既能激发会员的积极参与，又能符合企业的运营成本kongzhi和长远发展战略需要。

一:级别

3000，初级会员，赠送2.5积分

9000，中级会员，赠送3倍积分

27000，高/级会员，赠送3.5倍积分

51000，VIP会员，赠送4倍积分

赠送积分进入积分池，每天按照订单金额的1.2%释放

备注：一次性购买对应价值的产品，获得对应赠送的积分；多次购买产品，根据每次产品数额赠送对应积分，并根据每个订单分别释放积分；

比如A购买了3000的产品，赠送了7500积分，每天释放36积分；如果A再次购买一个9000的产品，再次赠送27000积分，每天再释放108分；总计释放 $36+108=144$ 分，当第一个9000积分释放完毕后，每天就只有108分了。

二:分享收益（加速释放按爆单金额基数）

一代50%，二代30%，

举例说明：A推荐了B，A购买了3000产品，赠送了7500积分，B购买了3000产品，赠送7500积分，A每天释放36积分，B每天释放36积分；

A的分享收益为B-36积分的50%，18积分；18积分从A的7500积分中扣除；

如果A有两个购买订单，优先从第一个订单的积分中扣除。

三：团队收益：（加速释放按爆单金额基数）

级别	业绩	奖励
青铜	5万	10%
白银	20万	20%
黄金	60万	26%
铂金	200万	32%
钻石	600万	38%
星耀	1500万	44%
王/者	3000万	50%

举例说明：

每个会员都是太阳线市场，可以多推荐，按照团队的业绩来衡量晋升级别；

A推荐B，B推荐C，

A是王/者，B是星耀，C是青铜，C下级市场今天释放了10000分，那么C应得1000分，B应得4400分，A应得5000分；

C下级没有平级，C实得1000分，B实得4400减去A的1000分等于3400分，A实得5000减去B的4400分=600分；

分享奖励依旧从购物赠送的积分总额中扣除。

四，平级奖：

享受下级平级市场整体,3%。

举例说明：

A推荐B，AB同为青铜，B拿下级市场释放总积分的10%，A拿平级奖，B下级市场总释放的3%。

平级奖同样从购物赠送的积分总额中扣除。

二、三、四为加速释放，根据下级市场每天释放积分数量，计算上级加速释放数量。

备注：

- 1，动静结合，按照指定级别，返完相应倍数的积分为止。
- 2，多次购买产品，根据每次产品数额赠送对应积分，并根据每个订单分别释放积分；
- 3，后台可修改积分使用比例
- 4，后台可修改奖金制度参数
- 5，前后台可查看个人网体总业绩，并分割出积分及现金数额，
- 6，一个手机号注册一个账户，手机号既是账号
- 7，可以通过手机验证码找回或修改密码
- 8，可以给会员，增加或删除积分
- 9，后续可以规划对接积分对接通证，企业现在交易所发行通证，再用商城的积分兑换成通证做增值。

在积分分红模式中，会员的积分奖励是累计的，而积分的兑换周期和方式需按照公司的运营策略进行设置。同时，作为一种奖励机制，积分分红更需要保证透明公正，从而获取用户的信任与支持。

注：本文作者仅为软件开发公司的负责人，专注于系统软件开发和商业模式设计，不参与实际的商业模式运营或投资活动。本文部分资料来自网上搜索，如有侵权请联系删除；如需了解更多商业模式的具体操作和细节，可通过互动渠道进行交流探讨。对于有意向搭建商城、小程序、公众号、APP等各类平台，或是涉足区块/链系统、供应链系统、通证系统、元宇宙电商系统、DAPP开/发的企业和个人，欢迎留言或私信咨询，作者会根据实际情况提供相应的模式和解决方案。

微三云集团

麦超：毕业于广东中山大学，微三云信息总经理、微三云资源总监，微三云首席商业模式策划导师

本人在软件开发和商业模式策划行业至今已经9个年头，累计亲自服务5000+客户，期待能帮你找到合适的软件，合不合作您说了算，我的服务您看结果，期待这次能帮到您！

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12年，整栋5000平方写字楼，年营业额1~2亿，全职员工300人（全职开/发技术2

00+人)，服务过百亿级平台超过30家，服务过创业平台超过20万家。

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hao商城，原生app，DAPP功能定制！

地址：东莞市石排镇瑞和路1hao松山湖高新技术创新园B座整栋（负一层电梯直上504麦总办公室）

无论是否合作，我都将是您选购软件的军师和朋友！

备注：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

拓展阅读：

微三云每个月推出的创新应用营销模式系统，欢迎详细了解，比如思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动2+1奖励模式，全民拼购模模式、泰山众筹模式，太爱速m秒杀寄售模式，社交盲盒系统，盲盒社交电商系统、秒杀拼购系统、消费返利模式，共享WIFI广告模式，有钱还众筹还债模式，推三返一系统，共享购嗨购模式，乐分享模式，盲盒抢拍系统，预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式，NFT/NFG电商系统等，每个模式都有客户做到月营业额一个以上