

积分商/城红利时代：积分分红设计思路与案例分享？系统源码+电商运营+商业思维，微三云平台运营

产品名称	积分商/城红利时代：积分分红设计思路与案例分享？系统源码+电商运营+商业思维，微三云平台运营
公司名称	微二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

积分商/城红利时代：积分分红设计思路与案例分享？系统源码+电商运营+商业思维，微三云平台运营

前文介绍：

莞云麦超：购买软件的坑之底层架构支撑不了运营，项目无以为继（非常普遍）：一分钱一分货，大部分市场开发好的现有模板系统，底层架构基本都很差，完全没有安全性、稳定性可言；一旦用户增多或者数据量上来，就很容易卡死，甚至要重构整个系统架构辛苦运营的用户要推倒重来。此时进行二次开发又带来了新老版本以及数据的兼容问题，底层架构对后期二次开发的接口没有预留，导致二次开发成本将倍增数倍，很多创业项目都是在卡在技术这里无法进行下去，进退不得，最后项目倒闭。解决建议：购买系统前考察系统的底层架构扩展性稳定性，预留的开发接口的丰富性，另外选择有大客户案例、并且系统应用可以快速个性定制的技术公司

伴随着早期微信群私域的红利过去后和商户私域实践的纵深，公私域联动正在成为 2022 年私域布局的新趋势——公域辅助必不可少，是私域重要流量的来源。公域能够为商户提供“活水”，是私域流量的重要来源，决定了私域留存与运营的效率。同时，多渠道布局与联动能够为用户创设更多消费场景，提升消费粘性，有利于私域留存与运营，而且公私域联动具备长期价值，商户可以基于全域视角来洞察消费者的痛点、分析数据，制定相应的营销策略。

目前，主要的私域平台均已陆续发力公私域联动。

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控制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200+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。