

工会排队+绿色积分：打造电商行业消费者忠诚度新高地，商业思维+电商运营，微三云麦超介绍

产品名称	工会排队+绿色积分：打造电商行业消费者忠诚度新高地，商业思维+电商运营，微三云麦超介绍
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

工会排队+绿色积分：打造电商行业消费者忠诚度新高地，商业思维+电商运营，微三云麦超介绍

前文介绍：

莞云社交新零售系统：社交电商新零售就是社交+电商，建立在社交基础上的电商模式，也就是通过社交软件或社交活动把产品分享出去，来实现货品销售，在分享过程中分享者和被分享者人人都可以参与和得到利益，比如微三云就是拼团式的社交电商，那除了拼团式还有分享式、平台式社交电商等等。云平台新零售操作系统优势：举例，零售系统当中最常见的“商品中心”——如果是传统做法，那么企业通常会采购多套系统，每个系统里

都有一个不同形式的“商品中心”，数据是断层的，在商品中心上传商品的工作也是重复的。

如果采用云平台 OS

操作系统则不同，其底层就有一个成熟完善的“商品中心”，这个商品中心可以应用在微三云的 OMS 系统，也可以应用在微三云的 B2C 系统和 B2B 系统。无论是“商品中心”、“订单中心”、“权限中心”还是“库存中心”，作为独立的微服务模块可以为不同的业务应用进行调用。微服务架构下的中心化能力是可以单独使用，以及给多个不同业务应用所使用的。传统的单体应用则只能通过两家软件服务商进行二次对接才能实现打通，无论哪一家的系统有修改迭代，都需要重新维护对接，时间和人力成本相对较高

本篇文章为大家介绍两大核心商业模式：

首先，其采用的是“工会排队”模式，这一独特机制有效地组织和调动了用户资源，通过有序的排队机制提升了整体运营效率和服务质量。

其次，虎茅掌柜还引入了“绿色积分消费增值”模型，该模型倡导绿色消费理念，赋予积分额外的增值属性，使得消费者在日常消费中积累的积分不仅能够作为货币价值抵扣，还能随时间或者特定条件逐渐增值，从而极大地促进了用户的消费积极性与品牌忠诚度。

第一部分：工会排队模式

一、工会排队

采用了一个独特的返现机制——“工会排队”模式，一种新型的消费模式，用户可以通过其商城消费并达到相应条件获取的消费补贴，实现‘零撸式’消费。

“工会排队”模式可将线上购物与线下实体店消费相结合。这是颠覆了许多传统排队玩法的商业模式，其核心概念是将消费者的消费行为与返现奖励紧密相连。

二、工会排队模式简介

工会排队模式是一种颠覆性的促销策略，它通过设置奖金池、锁定周期、静态释放和动态释放等机制，实现了“零撸式”消费。消费者在在线平台或线下门店消费满一定金额后，即可获得返现奖励，无需任何额外操作。系统会将满足条件的消费者的数据输入到一个奖金池中，并根据产品的利润设定自动计算出应投入奖金池的金额。然后，根据锁定周期的设定，依次释放排队等待的消费者的返现奖励。

1、工会排队模式的原理

原理其实很简单：分静态、动态释放方式

静态：可针对利润高低的一些产品，可以抽取10%-30%的利润，放入静态奖金池做周期锁仓释放。只需等待一定的周期，即可全额拿回本金。

动态：部分按照直推分红，推荐加速比例全部释放，采用周期性的方式加速释放部分排

其实说起来很简单，消费者线上或线下门店消费满100元，获得100元工会返现，平台抽取X%进入工会奖金池里，然后进入排队。根据锁定周期排队顺序获得100元现金，实现“零撸式”消费。

平台上每个产品它的成本利润都会不一样，20%-60%的利润比较常见。所以可以设计不同“锁仓周期”，则是采用天数+N的方式，比如15+N、30+N、45+N等等，N是指按照每一个订单里面，承诺是15天锁仓周期之后，可按照你开始消费多少，来实际给你返回多少钱。

针对于实体店铺或线下商城，也可以采用该方式，抽成比例，根据商家行业的不同，可以设定不同的抽成比例，一部分金额进入工会奖金池。

2、静态机制示例

假设工会奖金池有10000元。

8月1日，消费者A下单100元，锁定周期15天+N。

8月15日后，释放100元。

假设8月15日，则释放一笔100元，奖金池总额减少100元，剩余9900元。这个过程将在后续订单中不断重复，直到奖金池中的资金被释放完毕。

满足条件：消费者需要在平台消费满一定金额，并满足平台设定的其他条件（如推荐加速比例等）。

进入奖金池：消费者的数据将进入奖金池，系统根据产品的利润设定自动计算出应投入奖金池的金额。

3、动态机制示例

1.消费者A有一笔待释放订单100元正在排队

2.消费者B是消费者A推荐，消费者B消费一笔100元订单，加速释放比例为20%，则消费者A排队订单100元里加速释放20元，剩余80元继续等待静态释放

在这个示例中，消费者A通过推荐消费者B获得了额外的返现，加速释放了排队订单中的金额。这种方式激励了消费者积极推荐其他人参与，从而增加了奖金池的金额。

锁定周期：获得的返现奖励将会在一段时间内保持锁定状态，不能立即提取。

静态释放：当奖金池中的金额达到预定的人数金额时，就会释放一次排队的订单。这个金额会被返回到相应的消费者账户中，并使奖金池中的剩余金额相应减少。

通过消费返现、工会排队和零撸式消费等商业模式，商家可以吸引更多的消费者，提高销售额，同时也为消费者提供了更有吸引力的购物体验

例如：

1、消费者A有一笔待释放订单100元正在排队

2、消费者B是消费者A推荐，消费者B消费一笔100元订单，加速释放比例为20%，则消费者A排队订单100元里加速释放20元，剩余80元继续等待静态释放

动态释放：根据推荐加速比例，推荐其他消费者消费后，会加速释放部分排队订单。

假设工会奖金池：10000元

8月1日下单100元，锁定周期15天+N，8月15日后释放：100元（假设8月15日，则释放一笔100元奖金池总额-100元，剩余9900元）

8月2日下单100元，锁定周期15天+N，8月16日后释放：100元（假设8月16日，则释放一笔100元奖金池总额-100元，剩余9800元）

8月1日下单100元，锁定周期30天+N，8月30日后释放：100元

8月15日下单100元，锁定周期15天+N，8月30日后释放：100元

消费者A有一笔待释放订单100元正在排队

消费者B是消费者A推荐，消费者B消费一笔100元订单，加速释放比例为20%，则消费者A排队订单100元里加速释放20元，剩余80元继续等待8月15日后静态释放。

第二部分：消费增值

1、消费增值优点

绿色消费=循环消费

新消费，新时代，绿色消费是价值消费，可以把花出去的钱赚回来。

在消费增值阶段，消费者不仅可以享受折扣，还可以获得绿色积分，积分可以提现成现金，也可以用于平台内的其他消费。

这样既满足了消费者的需求，也为平台带来了更多的销售额。

同时消费返利绿色积分还可以作为消费者的财富，随时可以转移，这样就避免了涉及传销的风险。

这个新玩法为消费者和平台带来了双赢的局面，也为电商行业带来了新的发展机遇。

这种消费增值是一种单边上扬的模式，只涨不跌。首先，平台会有一个奖金池兜底，当用户消费后，平台会拿出消费金额的30%放入奖金池，其余的70%也就是利润和各种成本。只有这30%是拿出来兜底的。模式有一个铸造积分的概念，是从存入奖金池的钱，取出70%铸造积分。打个比方，用户消费100元，30元被放入奖金池，再从奖金池拿出70%铸造积分价值，30元的70%，也就是21元。

消费增值的积分价值计算公式：积分的价值=总奖金池的钱/总积分

以下是三个消费者进入平台消费后，积分价值的变化。积分初始价位1:1。

2, 绿色积分商城返利玩法介绍

一, 商城每笔消费拿出40%资金分给消费者

二, 资金按照金本位价格铸造等值的积分赠送给消费者

三, 资金进入分红池, 增加资金量, 积分对应获得增值这个消费增值模式, 越到后期, 积分上涨越慢, 可能有很多用户看到积分涨的慢, 就会进行提现, 提现会产生提现费, 平台可以设定20%的提现费用, 当用户提现后, 积分会被销毁, 被扣取的手续费会自动回流到奖金池, 这时候, 积分少了, 奖金池里的钱多了, 积分的价值自然而然又上涨了。这也是一种操盘的手段。平台还可以设定两倍强制出局, 当积分的价值达到用户消费金额的两倍时, 会自动发起提现, 同样会扣掉手续费, 积分价值继续上涨。

3, 绿色积分增值来源

来源一:10%手续费

积分提现10%手续费

回流进入分红池, 继续为绿色积分增值

来源二:20%消费资金

消费资金进入分红池

增加资金量, 绿色积分对应获得增值

4, 积分增值原理

一, 越早消费按照金本位价格, 铸造等值的绿色积分越多

二, 只有消费才可以铸造出来, 保证了绿色积分的价值

5, 绿色积分的价值

一, 积分消费

二, 积分私有链

三, 积分增值

四, 积分提现

五, 积分转换

6, 绿色积分增值举例说明

A消费1万元

那么4000元进入分红池

- 1、2000元按照实时价格铸造等值绿色积分赠送给A假设绿色积分1元/个 $2000/1=2000$ 绿色积分
- 2、2000元进入分红池增加资金量，此时分红池总资金4000元，除以2000绿色积分，得出2元/绿色积分

消费增值模式合法合规，是一种绿色积分消费模式，对于平台和用户来说都是共赢的一种模式，平台拿出纯利润部分进奖池，所以不用担心亏本或崩盘，用户可以通过绿色积分实现消费增值从而变现。绿色积分消费增值商业模式是一种创新的消费模式，它将环保和商业相结合，实现了经济效益和环保效益的双赢。它的推广和应用对于推动绿色发展、促进生态文明建设具有重要意义。未来，随着人们环保意识的不断提高和技术的不断发展，绿色积分消费增值商业模式将会有更广阔的发展前景。

以上就是目前异常火爆的绿色积分返利模式，积分单边上涨，永远不跌，而且是正波比无泡沫。

该经济模型也是目前市场上非常火爆的商业模式，我司已经开发出来，了解的客户可以关注小编领取报价。

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

扩展阅读：

微三云云平台底层：

基于云平台底层框架开发，可与其他应用体系打通，实现数据互通，便于统一管理。

平台可将多种模式结合，激励会员不断升级权益，刺激消费。

微三云提供源码输出，且开放平台接口，客户后续可根据需求，灵活开发。微三云微服务云平台 OS-OMS 目前主要服务的目标客户应该是“强品牌”——也就是行业腰部以上的zhiming品牌企业，订单量在千万级别。云平台 OS-OMS 本身的能力就是支持高并发，易扩展，敏捷开发和迭代，更适合多品牌集团和业务复杂的“强品牌”使用。刘志刚认为，“强品牌”的数字化发展趋势就是重新整体规划 IT 架构，统一企业数字化系统的底座，回收 TP、经销商和不同部门合作的外部多个服务商的系统数据，进行集中化管理。微三云的云平台 OS 数字化操作系统所具备的业务中台底座能力，再结合丰富的前后端应用，可以帮助强品牌企业实现这些目标