

讲解积分体系：商业模式选择、成本计算与积分发放消耗策略？技术服务+电商运营+积分模式，微三云麦超分析

产品名称	讲解积分体系：商业模式选择、成本计算与积分发放消耗策略？技术服务+电商运营+积分模式，微三云麦超分析
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

讲解积分体系：商业模式选择、成本计算与积分发放消耗策略？技术服务+电商运营+积分模式，微三云麦超分析

前文引言：

微三云科技主营系统：云平台系统，一个系统集成以下所有模式，统一系统底层，数据会员互通！

- 1、分销、直销、微商、消费返利系统，B2C 商城、B2B2C 商城、F2C 商城、F2B2C 商城
- 2、区域代理、分红、招商奖励、邮费奖励、会员制系统，
- 3、多商家异业联盟、O2O多门店入驻，货架、服务点、多供应商系统
- 4、社交电商、社区团购，社交拼团，拼商补贴，挂售寄售、拼团抽奖系统，三三滑落公排分红系统，全民拼购模式，广告电商模式，预售拼购模式，秒杀拼购模式，共享购模式，泰山众筹模式，乐分享模式，链动2+1模式，消费返利模式
- 5、直播电商、短视频电商、直播小程序分销系统
- 6、课程付费、知识付费、商学院、直播打赏系统
- 7、智能名片、会务应用，活码进群，团队社交、礼品卡充值码、同城分类信息系统
- 8、京东供应链和全球仓供应链一键导入产品、一键代发系统，跨境电商系统
- 9、区/块/链数字积分、区/块/链商城、区/块/链异业联盟、区/块/链知识付费、区/块/链游戏、区/块/链直播、区/块/链新媒体系统
- 10、微商管理分销系统 2021年版：虚拟库存，基因链分销，团队计酬，级差分销，服务点奖励，线下门店，区域奖励，极速打造10亿营收团队
- 11、供应链系统：往上开后台给工厂和第三方供应链上传产品一件代发。往下开后台给各种电商平台、大企业采购供货，一件代发。各类S2B供应链系统、S2B2C供应链系统、S2S2B供应链系统、S2S2F2B供应链系统。
- 12、超级云APP:类似微信社交+微信公众号架构，多平台入驻，私域流量转公域流量，达到多平台会员共享的商业价值。

小编介绍:

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

积分运营系统源码+系统搭建+软件开发

积分体系可以看作是一种营销工具，用积分的属性来对用户进行行为上的引导，引导消费者完成留存、活跃、转化、拉新、复购等行为，进而实现收益提升和用户增长。

为了更好地对用户进行留存，一般还会加上会员体系，利用会员权益来留存用户，这样就会形成了会员+积分两种方式结合，利用会员可以享受专属权益的同时来帮助商家留存用户，利用积分的属性来激励用户，完成店铺收益提升和用户增长。

今天微三云麦超就来和大家聊聊如何做一套赚钱的积分体系？

一、积分体系的表现形式

我们常见的积分体系一般有3种表现形式：

一是积分商城，也是我们常见的一种积分体系实现积分消耗的一种重要形式。用户用积分可以免费兑换商品，或积分+钱可以兑换商品。

早康枸杞微商城内的积分营销，支持消费者用积分可以免费兑换一些商品，也可以消耗积分玩游戏的形式抽取商城内的奖品或者优惠券，积分+游戏化营销将平台上的电商属性搭建起来，从而提升用户的复购和消费频次。另外一种就是积分抵现，虽然积分商城也是打着积分当钱花，在下单购买过程中直接抵现。第三就是积分返利活动，比如用泰山众筹模式玩法，积分拼团玩法，广告电商看视频积分释放模式，积分抽奖返利模式等等

二、如何搭建赚钱的积分体系？

佣金发放

新零售的概念和特征

商业模式决定产品的基础，如果没有想好积分体系的商业模式，贸然行动可能最终就会变成全靠平台补贴的商业模式，最终很难长久。所以要想做挣钱的积分体系，首先需要明确积分体系的商业模式。

1、搭建积分体系的商业模式

收入模型：钱从哪里来，为什么他们能买单
成本结构：成本是哪些，是多少，是否还存在足够的利润差
独特优势：产品或渠道是否存在什么独特的优势。

比如，拿认养一只鸡微商城的会员积分体系来说，它的商业模式存在两种模式：

一是通过用户买单使用积分以此来提升用户的购买频次和消费金额。

假如认养一只鸡微商城在没有搭建积分体系之前，同一批用户的年均消费金额是1000元，积分体系上线之后，这批用户的年均消费金额是1200

元，也就是这里边可能用50元的成本带来200元的增量收益，ROI转化还是很可观的。

二是积分商城，用户用积分购物，甚至用积分直接兑换指定权益，在这种模式下，产品的选品以及供应链非常关键。选中的品符合目标用户的需求且具有一定的价值优势。

2、定义积分的成本和价值

在了解了积分体系的商业模式以及积分的目的之后，那么如何定义积分的价值和成本？

积分其实是平台收益对于用户的补贴，所以积分的预算也是从平台的收益来的。积分预算=收益*预算占比。

对于平台来说，积分还有一个使用率的问题，最终可能1积分的成本就只有0.0012元（30%的使用率）。一般来说，一个好的积分体系的使用率大概就在30%左右。但是这个积分价值对于内部来说，并不是完全恒定的，随着积分的使用率变化而变化。

3、做好积分的发放

积分发放的场景，一般分为一次性的发放场景和重复性的发放场景。

在积分的发放上，需要明确2个关键的要素：一是什么动作下给用户发积分，二是该动作下给用户发放多少积分。

一次性场景下是提升用户关键行为的完成率，提升用户留存和活跃，以任务的形式来展示给用户。

比如，用户首次关注公众号、首次进入微商城、首次下单以及一些其他的关键性动作，用户可以一次性获得一定的积分。

重复发放的场景下是提升用户的消费频次，本质上是提升用户的消费频率和金额。且只要用户发生了该行为就会给用户返还一定比例的积分。因为是订单收益给用户的返还，所以一定是用户真正完成了订单，才会返还消费积分，如果发生退款或实际订单未完成，则会扣除相应的积分

。

4、做好积分的消耗

目前市场上的积分的消耗一般会分为3种方式：

一是主流程直接购物积分抵现，zui典型的就是京东的京豆体系。每一次充话费的时候，能优惠个几块钱，内心占便宜的感觉简直得到了极大的满足。不过做主流程消耗的难点在于内部结算问题，收入和成本混在了一起，到底谁承担成本，就是一个比较有争议的问题。

二是积分换优惠券，这种是常规的积分消耗，但是难点在于相当于重新创造了用户的购物需求，所以关键点在于商品的品类和价值，能够让用户得到高性价比商品的同时并能享受到优惠。

三是积分游戏化营销，提升用户的消耗，积分抽奖、积分大转盘、积分砸金蛋，积分众筹，积分拼团等形式都可以提升用户的积分消耗。

三、如何借助微三云搭建积分体系？

微三云麦超的微分销/启小铺商城系统积分营销功能，可以帮助各位商家老板们实现积分签到、积分抵现、积分兑换商品、积分兑换红包等多种营销场景。

微商城/小程序商城内搭建积分营销体系，对于店铺经营来说，在一定程度上也是节约成本，毕竟积分会存在使用率的问题，发出去的不等于都会产生的成本。

拓展阅读：

微三云 10 年软件开发经验：10 年本行业从业经验，您值/得/信/赖，欢迎同行做不了，特别功能需求多，要求高的中高端客户，微三云 高耗资 6000 万打造全新分布式微服务模式系统底层，系统安全亿万级数据迸发支持，产品稳定售后少，后续客户升级功能还有长久收益，全国诚招实力代理。

微三云系统独有防黑安全策略：搭载微三云投入

6000 万研发的行业技术lingxian的分布式微服务架构云平台系统底层，上亿会员订单依然顺畅，独有防黑安全策略系统方案，为您的平台保驾护航！