

积分营销的艺术：解锁三大表现形式与赚钱秘籍？技术服务+软件开发服务+商业思维，微三云麦超分析

产品名称	积分营销的艺术：解锁三大表现形式与赚钱秘籍？技术服务+软件开发服务+商业思维，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

积分营销的艺术：解锁三大表现形式与赚钱秘籍？技术服务+软件开发服务+商业思维，微三云麦超分析

前文引言：

微三云科技供应链系统：超级去中心化供应链系统（F2S2B）

PS：运营“货”的平台：找zuihao的货源，供给最多的平台，打造商业生态体系

1、上游：整合优势农产品供应链、源头 2、上游：整合行业供应链、工厂

3、上游：整合其他实力综合型供应链 4、上游：整合跨境电商供应链 5、下游：供货给 N

个第三方平台（提供接口供第三方商城系统对接，类似京东供应链） 6、下游：输送模式系统+供货给 N 个平台（各个平台独立运营独立主体独立收款，平台提供供应链产品和提供多种模式系统供选择，类似全球仓供应链） 7、下游：供应给 N

个线下门店+批发市场+企业级采购商（类似于企叮咚供应链的模式，卖不同等级的会员接口）

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：

广告电商 APP 系统开发，现成源码 广告电商 APP 系统开发，现成源码，广告电商 APP 公众号开发,广告电商 APP 源码开发,广告电商 APPapp 开发,广告电商 APP 平台开发,广告电商 APP 商城开发,广告电商 APP 软件价格，广告电商 APPAPP 功能,广告电商 APP 平台介绍，广告电商 APP 系统搭建 新零售社交电商系统开发：可具体定制开发，坐标广州，实体公司，售后无忧，能为您提供好的服务和建议，欢迎上门洽谈~本团队仅提供类似系统开发，非官方运营平台，玩家勿扰！零售业走到了时代的新阶段，正在经历着一场巨大的变革。阿里说，新零售是人货场的重构。京东则认为，零售的改变其实是背后零售基础设施的改变。新零售，即个人、企业以互联网为依托，通过运用大数据、人工智能等先进技术手段并运用心理学知识，对商品的生产、流通与销售过程进行升级改造，进而重塑业态结构与生态圈，并对线上服务、线下体验以及现代物流进行深度融合的零售新模式。