

想要搭建积分运营系统源码：积分兑换红包功能开发指南？商业思维+电商运营+系统搭建，微三云电商系统

产品名称	想要搭建积分运营系统源码：积分兑换红包功能开发指南？商业思维+电商运营+系统搭建，微三云电商系统
公司名称	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

想要搭建积分运营系统源码：积分兑换红包功能开发指南？商业思维+电商运营+系统搭建，微三云电商系统

前文引言：

微三云系统让您的平台和系统功能和模式始终于同行半年：不要拿淘宝网上搜索的烂大街的系统或者小公司开发系统跟我们做比较，我们卖的是终身使用的源码系统，而且产品迭代升级按天计算，任何热门的应用和模式均是我们公司率先开发，让您的平台和系统功能和模式始终于同行半年，让您永远立于不败之地！微三云，给你终身创业的技术支持，微三云不是卖一个简单功能的标准模板系统给你，而是给你一套终身创业的系统平台，让你的模式跟随时代变化和运营进度增加或更换模式和功能，而不是做一段时间就要重新换系统，重新推倒重来！

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：

微三云资质证书：高新技术企业证书：GR201744005996 区/块/链系统备案：44191813030-00001
软件企业证书：粤 RQ-2017-0268 增值电信业务经营许可证：粤 B2-20170488 股权挂牌代码：666276
知识产权认证：GB/T 29490-2013 软件著作权：2018SR018854、2017SR097535、2016SR106125、
2016SR214895、2018SR548767、2017SR409942、2017SR409910、
强大的技术研发能力，为客户平台保驾护航