

消费者、商家共赢之道：解析"工会排队"与"绿色积分"新型商业模式？ 商业思维+技术服务，微三云商业思维

产品名称	消费者、商家共赢之道：解析"工会排队"与"绿色积分"新型商业模式？商业思维+技术服务，微三云商业思维
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

消费者、商家共赢之道：解析"工会排队"与"绿色积分"新型商业模式？商业思维+技术服务，微三云商业思维

前文介绍：

微三云系统支持模式：热销的思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动 2+1 奖励模式，推三返一系统，共享购嗨购模式，乐分享模式，盲盒抢拍系统，消费返利模式，共享 WIFI 广告模式，有钱还众筹还债模式，全民拼购模式、社交盲盒系统，盲盒社交电商系统、秒杀拼购系统、泰山众筹模式，太爱速 m 秒杀寄售模式，预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式等应用营销模式，区域奖励模式，团队分红 / 分红榜模式，积分奖励模式，店铺奖励模式，绩效奖励模式，奖励模式，一级 / 二级 / 三级分销模式、推广奖励模式，支持团队分红 / 分红榜模式、消费奖励模式，排队奖励模式，特有源码独立部署模式，支持任意多项功能组合，按需付费，随时补差价升级功能，可申请软件著作权，可二次开发，让你的平台既能低成本起步，又能随着发展随时增加应用功能！我们不是仅仅卖给你一个固定模板的系统，而是给你一套终身无限迭代、随时升级新热门应用功能的系统，一套可以助你终身创业而无需更换系统的源码系统，一套让你拥有无限可能的系统。
东莞市微三云信息技术有限公司 东莞市商二信息科技有限公司 东莞市莞云科技有限公司

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，赋予积份额外的增值属性，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 100 多分销奖励模式支持所有系统功能应用 《数字化转型路线图》作者托尼·萨尔德哈（Tony Saldanha）曾说，一次数字化转型的成功并不代表什么，重要的是能不能利用数字化探索出新的商业模式。托尼·萨尔德哈曾判断，企业正向第四次工业革命迈进。对企业来说，这意味着数字技术将会成为新的产品和服务、新的运营方式以及新的商业模式的核心。蒙牛集团 CDO 李总也指出，「业务数字化」是系统项目；而「企业数字化转型」本质上是商业创新，是企业寻找数字化驱动的新增长点，更重要的是意识与观念