

循环购模式的目标群体:适用于关注能量值与消费增值的消费

产品名称	循环购模式的目标群体:适用于关注能量值与消费增值的消费
公司名称	微二云网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	深圳市南山区粤海街道海珠社区海德三道199号 天利中央商务广场702C11
联系电话	13924376557 13924376557

产品详情

循环购模式的目标群体:适用于关注能量值与消费增值的消费

导读：

东莞市微三云信息技术有限公司是中国lingxian的电商软IT技术服务供应商，致力于为客户提供全方位、高性价比的综合电商解决方案IT技术服务，公司在北京、广州、上海、成都、武汉、香港设有分公司。

微三云软件为客户提供战略咨询、行业解决方案、软件研发外包一体化服务，行业涉及IT互联网、金融、通信、能源、高端制造业、教育、物流、医疗等领域。微三云以客户满意为奋斗目标，服务了众多行业品牌企业，并与众多大型品牌企业建立长期伙伴关系，通过提供专业、高效的服务，不断提高服务能力与客户的满意度，赢得客户的好评。 -

微三云的创新在于，创新开发一系列创新营销模式，每个月都有新的模式发布上线，比如最新的思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动2+1奖励模式，全民拼购模模式、社交盲盒系统，盲盒社交电商系统、泰山众筹模式，太爱速m秒杀寄售模式，秒杀拼购系统、预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式等，通过超强的营销裂变机制，让上级分享，下级消费者点击链接即建立关系打造终身管道收益，用户支付即会员，终身锁定成为该商家会员身份，会员通过二维码进行分享，其粉丝在平台消费，将产生支付利润返利。商家获得企业经营带来的利润，会员额外获得消费红利返利，消费者获得优质服务 and 全面的购物体验，可谓三赢。

泰山众筹模式+积分消费增值模式+积分分红模式+循环购模式+工会排队模式+动静态释放

一，泰山众筹模式

采用智能合约和共享四进一出全新模式，每一期增长30%众享额度（跟别的地方一样，系统设置数值都是可以自定义自己设置的，非常人性化）

玩法：在商城购物所获得的购物币参与众筹

第一期10000购物币

第二期13000购物币

第三期16900购物币

第四期21970购物币

.....

.....

倒数第四期退60%购物币给40%积分

倒数第三期退60%购物币给40%积分

倒数第二期退60%购物币给40%积分

倒数第一期退100%购物币

备注：倒数第1-4期视为爆仓，倒数第一期退还100%购物币，倒数第二，三期、四期退还60%购物币（60%-100%的数值比例是可以自定义）

—————这里其实就是利用人性，反正最后几期都不亏钱，不用担心自己做了接盘侠。

每个用户参与众筹都需要金本位2%的积分作为参与燃料销毁，提现燃烧销毁5%的积分，众筹不成功返40%的积分可按照每日千分比逐步释放成商城零钱可提现，或用于在平台的积分商城区兑换产品（数值比例可自定义）

最后一期众筹不成功7天之内 重新开始从第一期循环（最低100购物币，最高不超过每期共享2%）

每期收益的30% = 静态12% + 动态奖励16% + 平台利润2%，完全无任何泡沫。

1.静态收益12%，每期合约收益12%，这个百分比也需要后台可以设定

2.动态奖收益：16%（按现在奖金模式自定义）

这里的分润是用产品利润来补的，要平衡商城里的分润波比，可把商城的分润拨到这里来。

.分享奖励 5%

.管理奖 5%

·股东分红 3%

·区域代理 3%二，积分消费增值的模式

消费增值模式的逻辑：

1.消费产生绿色积分：用户在平台上消费时，将根据其消费金额的一定比例自动生成相应数量的绿色积分，并将这些积分归属到用户。

2.分红池：平台将部分利润注入分红池，并按照一定比例将这部分分红转化为绿色积分，赠送给消费者。这些积分相当于平台的股权，消费者的积分数量与其消费金额成正比，消费越多获得的积分就越多。

3.积分的价值：平台将产品利润的一部分转入分红池，然后铸造相应价值的积分赠送给用户。

4.积分的数量：通过将铸造的积分价值除以平台最新的单价，即可计算出获得的积分数量。

如何做到只涨不跌的？举例说明

假设：每消费1000，将有30%的分配给消费者。其中，70%用于铸造积分，30%加入分红池，并向消费者赠送200%的贡献值（提现操作需要1:1的贡献值）。假设初始股权积分为1/个，

用户Q消费1000，将有300进入分红池，其中210用于铸造相应数量的主池股权积分给用户Q，因此Q获得210个积分。此时每个主积分的单价为 $300/210 = 1.43/个$ 。

如果用户Z再次消费1000，同样有300进入奖金池，B将获得主积分数量为 $210/1.43 = 146个$ ，使得每个主积分的单价变为 $600/(210+146) = 1.68/个$ 。随着每增加1000订单，单个积分的价格将升至5.17，这时Q用户若兑现零钱，则可获得 $5.17 \times 210 = 1085$ ，即本金回笼，且免费体验产品。

相当于获得的积分会涨，有静态的收益，在结合其他的分销模式组合，或者链动2+1的模式，产生动态的团队收益。正波比的玩法。

三，积分分红的模式

在积分分红模式中，会员的积分奖励是累计的，而积分的兑换周期和方式需按照公司的运营策略进行设置。同时，作为一种奖励机制，积分分红更需要保证透明公正，从而获取用户的信任与支持。

一:级别

3000，初级会员，赠送2.5积分

9000，中级会员，赠送3倍积分

27000，高/级会员，赠送3.5倍积分

51000，VIP会员，赠送4倍积分

赠送积分进入积分池，每天按照订单金额的1.2%释放

备注：一次性购买对应价值的产品，获得对应赠送的积分；多次购买产品，根据每次产品数额赠送对应积分，并根据每个订单分别释放积分；

比如A购买了3000的产品，赠送了7500积分，每天释放36积分；如果A再次购买一个9000的产品，再次赠送27000积分，每天再释放108分；总计释放 $36+108=144$ 分，当第一个9000积分释放完毕后，每天就只有108分了。

二:分享收益（加速释放按爆单金额基数）

一代50%，二代30%，

举例说明：A推荐了B，A购买了3000产品，赠送了7500积分，B购买了3000产品，赠送7500积分，A每天释放36积分，B每天释放36积分；

A的分享收益为B-36积分的50%，18积分；18积分从A的7500积分中扣除；

如果A有两个购买订单，优先从第一个订单的积分中扣除。

三：团队收益：（加速释放按爆单金额基数）

级别	业绩	奖励
青铜	5万	10%
白银	20万	20%
黄金	60万	26%
铂金	200万	32%
钻石	600万	38%
星耀	1500万	44%
王/者	3000万	50%

举例说明：

每个会员都是太阳线市场，可以多推荐，按照团队的业绩来衡量晋升级别；

A推荐B，B推荐C，

A是王/者，B是星耀，C是青铜，C下级市场今天释放了10000分，那么C应得1000分，B应得4400分，A应得5000分；

C下级没有平级，C实得1000分，B实得4400减去A的1000分等于3400分，A实得5000减去B的4400分=600分

;

分享奖励依旧从购物赠送的积分总额中扣除。

四，平级奖：

享受下级平级市场整体,3%。

举例说明：

A推荐B，AB同为青铜，B拿下级市场释放总积分的10%，A拿平级奖，B下级市场总释放的3%。

平级奖同样从购物赠送的积分总额中扣除。

二、三、四为加速释放，根据下级市场每天释放积分数量，计算上级加速释放数量。

备注：

- 1，动静结合，按照指定级别，返完相应倍数的积分为止。
- 2，多次购买产品，根据每次产品数额赠送对应积分，并根据每个订单分别释放积分；
- 3，后台可修改积分使用比例
- 4，后台可修改奖金制度参数
- 5，前后台可查看个人网体总业绩，并分割出积分及现金数额，
- 6，一个手机号注册一个账户，手机号既是账号
- 7，可以通过手机验证码找回或修改密码
- 8，可以给会员，增加或删除积分
- 12，后续可以规划对接积分对接通证，企业现在交易所发行通证，再用商城的积分兑换成通证做增值

四，循环购的模式制度

什么是能量值？能量值就是在平台上完成产品消费时，平台根据购买产品类目所赠送的用来计算分红时的总量。而贡献值就是你对商城整体营收流水做出的贡献数量；

1.举例说明，您在他们商城消费2000元，就能获得2000的能量值，还能获得一个贡献值。

而用户返现的依据就是以贡献值来做计算，计算公式为平台总销售额乘以分红比例除以全平台总贡献值，等于贡献值当天的价值。

2.举例说明，假设今天平台总销售额为200万，当天从销售拿出的分红比例为10%，把波比控制3%-15%之

间，200万乘10%等于20万，全平台的总贡献值为1000个，20万除1000等于200元，那么当天贡献值的价值就是200元一个。如果您在平台消费了2000元，那么当天就能释放200元到您的零钱可提现或购物，平台每天都会根据贡献值的价值来给您进行返现，直至将两千元全部给您返现完为止。

3.还有一个就是自营产品区，购买自营产品区的用户可获得分享会员资格。自营产品区分为三款产品，礼包2000元、6000元、18000元。购买2000元礼包的用户可获得6000的能量值一个贡献值，享受一至五代的贡献值，一代奖励100%贡献值，二至五代奖励10%，贡献值相当于消费2000，给您返6000元；

4.购买6000元礼包的用户可获得2万的能量值三个贡献值，享受一至八代的贡献值，一代奖励100%贡献值，二至八代奖励10%，贡献值相当于消费6000，给您返2万元。购买18000元礼包的用户，可获得8万的能量值，九个贡献值，享受一至11代的贡献值，一代奖励100%贡献值，二至11代奖励10%贡献值，相当于消费18000，给您返8万元。

5.当推广获得贡献值达到一定数量，即可入选为平台荣誉会员，平台拿出指定套餐营业额的3%-15%加权分红给所有的荣誉会员。按照荣誉等级与平台加权分红，按照十个级别V1至V10考核，考核标准为贡献数量级别只升不降，各级别均享受公司业绩分红

五，工会排队的模式

一、到底什么是工会排队？

这种全新的促销模式就是消费者线上或线下消费满100元，获得100元工会返现，平台抽取X%进入工会奖金池，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。排队领奖模式即指消费者排队在平台领取奖励。详细点说，就是在这一模式下，平台会将售卖产品的营业所得当作奖励，以积分的形式发放给消费者，符合平台设定条件的消费者可以通过消耗积分来排队领取奖励。领奖按照先到先得原则，消费者越早参与排得越前，越能早一步拿到排队奖励。因此，这一模式能够吸引新消费者，激励平台固有消费者，提、升消费者的活跃度，以此增长平台业绩，一次性解决平台引流难以及用户难调动的问题。

二、那么排队领奖模式到底怎么玩？

1.玩法介绍:

第一步:满足平台积分要求的消费者在平台下单，消耗相对应的积分即可参与排队领奖

第二步:下单消费者按照先来先得原则排队，有9位消费者下单排队，第1位排队者就能获得奖励

2.参与条件:

本人积分数量满足平台要求

分享下级，且下级的积分数量也满足平台要求

3.排队领奖规则:

先排队先得奖励

每新增N个用户进入排队，就有一个用户获得奖励

奖励产品有红/包与购物抵用券

用户获奖，直接分享人可获得现金奖励

参与排队领奖条件:

自己的消费积分达到400积分

直接分享的2位用户消费积分不低于400分

第2次参与排队领奖，只需要剩余积分达到400分即可(例:830分就可以再参与2次，无需再分享用户)注:获奖者获得2000元现金+599元赠品券;分享人获得600元现金

如果说以上说明还看不明白，我们可以举例分析一下:

按照每9位消费者排队，就有1位排队者获得奖励的领奖原则，假设:

第1位消费者下单，消耗400积分;

第2位消费者下单，消耗400积分;

第3位消费者下单，消耗400积分:

第9位消费者下单，消耗了400积分，则第1位排队者可以获得2000元现金以及599元赠品券;

同理，第18位消费者下单，消耗400积分时，第2位排队者也可获得2000元现金以及599元赠品券。

以此顺序排列领奖，下单消费者越多，可领取奖励的排队者就越多，参与平台的消费者就会越多，平台业绩与收入也越多，从而回馈给消费者的奖励也会越多。

三、线下线上闭环消费

奖金池：

线上商城：根据产品不同利润值，系统自动计算不同抽取比例进入工会奖金池

线下实体：根据商家不同让利值，系统自动计算不同抽取比例进入工会奖金池

待释放工会积分：

线上商城：根据产品设定赠送工会积分。

线下实体：根据商家设定赠送工会积分。

例如

- 1、产品100元设定赠送100工会积分（零撸）
- 2、产品100元设定赠送110工会积分（零撸+收益）

锁定周期

15+N，15是指锁定15天，+N是指15天后，奖金池达到可释放排队佣金的不确定时间用N来表示

静态释放：

工会奖金池达到该排队的人数金额，每天释放该排队的排队订单

全额释放

动态释放：

线上商城：根据产品设定推荐加速比例。

线下实体：根据商家设定推荐加速比例。

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

四、工会排队-静态释放

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

声明：本人不参与任何分析的项目运营，也不投资参与任何项目，也不收费推广项目，不做项目私下评估，所有分析不构成任何投资建议。