

# 消费增值模式与嗨购模式有何异同？商业模式 APP软件开发 分销裂变 源码 微三云集团

产品名称	消费增值模式与嗨购模式有何异同？商业模式 APP软件开发 分销裂变 源码 微三云集团
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	商业模式组合:软件开发定制 公众号小程序h5app:源码系统 东莞软件公司:卖货系统
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋402室
联系电话	13728755927 13728755927

## 产品详情

消费增值模式的盈利池如何运作？商业模式 APP软件开发 分销裂变 源码 微三云集团

彭丹（微三云集团 · 模式设计总监）

DANCE5927

解决卖货、招商、融资问题

100卖货方案

100招商方案

上市孵化器

-----

以下是正文：

消费增值是我目前以来见过最安全的一个模式，没有任何风险。兼顾了这种用户的收益跟平台的收益。

消费增值是什么逻辑呢？我们很多客户都非常看好这个模式，现在应该也有几个客户已经在路上了，相信很快就做的比较大了。其实这个消费增值的模式啊，在b圈一年前就有人开始玩了，他的模式又有点点像以前的嗨购模式，但是又有点不一样。

那么的话它的逻辑是很好玩的。比如说你现在消费一千块钱，这一千块钱假如说有五百块钱是产品的成本，有一百块钱是你平台想赚的钱啊，有一百块钱你是要拿出来做分销的，就是给团队长啊，什么直推荐他啊啊这些的。但是还有多少钱呢？还有三百块钱是可以去再分配的。所谓再分配就是你建一个盈利值。这个盈利池里面有三百块钱。

那么对我这个a用户我消费了一千块钱，我有什么好处呢？那么我们平台就会根据你对盈利值的贡献给你积分，这个积分怎么给给多少，给百分之七十。比如说你贡献了三百块钱，我就给你价值两百一的积分乘以百分之七十嘛。那么你就有二百一十个积分，就是a获得二百一十个积分。

那么的话两百一十个积分现在积分值多少钱呢？啊，我们就用盈利值托底的算法来算。就是说我现在盈利池里面一共有三百块钱，但是整个市场可以流通，可以变现的积分有多少个？只有两百一十个。那么如果这个用户现在提现盈利池里面能给他提多少钱，三百块钱。但是我们提现的时候，我们一般不会全部给他，只给他百分之八十，就是说三百他只能拿两百四十，只能拿两百四走。

这个等一下讲啊，现在的积分的价值值多少钱，一块四毛三啊，就是说当这个人消费完这个积分已经找到一块四毛三了啊。好，这个时候b进来了，b也是要花了一千块钱啊，我们举大家都消费一样的钱来算。那么他对池子贡献多少钱，也是贡献了三百。

那么平台根据他的贡献也是给他价值二百亿的积分，但是给他多少个呢？那么像因为因为a的消费这个积分增值到一块四毛三了，那么我只能给他一块四毛三。那么给他多少个，我独特也忘了啊，一百四十七个，我后面那个那个图有等一下给大家看一百四十七个。那么就等于说现在的现金流池子里面钱多少钱，六百。

对，没错，因为有两个三百的嘛。那么流通的积分有多少个？两百一加一百四十七就是三百五十七个。那么这个时候积分价值多少钱啊？一块六毛八。好，现在积分增值到一块六毛八了。好了，这时候吸进来了，我也要消费，我要赚钱，也是贡献了三百。那么这个时候呢，我们也是给他价值二百亿的积分，但是呢这个积分涨到一块六毛八了。

那么这个时候给他多少个积分呢？给他两百呃呃，一百二十五个积分啊，到一百二十五个积分。那么等于说这个时候平台现金流有九百啊，积分一共有三百五十七，加上这个一百二十五，这个时候积分涨到一块八毛七了啊，如此类推。每一个人abcdefg所有人进来消费，这个积分就会单边上扬增值。然后对这个用户来讲，哎，我只这个两百一十个积分每天都在涨价。

哇，一一共我买的时候才一块钱，我怎么是我买完之后变成一块四毛三了。然后再有一个人进来买，就变成一块六毛八了。那么呢迟早有一天，那我这个二百一十积分可能超过我的价值的一千的两倍、三倍

甚至是五倍啊，那么我不就是赚了好几倍的成本嘛，而且平台没有泡沫，它是用盈利的。

这个三百块钱已经算了，分销跟平台要赚了一百块钱的啊，用这个池子里面去托底这个积分而已。比如说我们举例应该是七百六十七单的时候啊，七百六十七单的时候这个积分会涨到多少钱？如果都是按一千块钱来算，涨到九块五毛啊，那么我们一层对这个用户来讲，他有两百一十个积分，每个积分值九块五毛二。

那么这个时候一层的话，我们会算出来等于两千块钱。那么对于这个a来说，哎，我的消费了一千块钱，获得两百一十个积分，现在积分涨到九块五毛啊。我现在这个积分如果我要体现的话，价值两千块钱，哎，赚了一倍嘛，很开心是吧？所以我用用户愿意进来消费，然后在这个基础上呢，如果我这个两千块钱啊，我觉得这也被够了。

我要提现，提现的话，平台就会动用像池子里面的钱给他去对象啊。因为池子已经建好了，就是钱我不动，我就是给他变现。那么的话他一旦提现了两千块钱，那么那么我们只给他加上百分之八十嘛。刚才讲过，所以的话他拿走了一千六百块钱，剩下四百块钱去哪里，回到池子里面，就是等于说我池子里面消耗了两千的积分，但是只消耗了一千六百块钱的钱。

那么的话这个积分又增值了一点点啊，因为有钱回流到池子里面，积分减少了这么多，就积分减少的快，钱减少的慢。所以的话我们会发现整个逻辑里面，就是所有任何一笔消费，不管大小积分都会涨一点啊，所有的提现就是他他他他把收益提现走了。

那么所有的任何比提现不管大小，这个积分也会涨。只要你把这个机制告诉所有的市场伙伴，那么大家都形成一个共识，就是这积分不可能这样的，不管提现还是不提现，只要平台有一笔消费进来啊，或者有人提现走了，那个积分都会涨。那么只要你一直守着这个钱不提现，那么不就一直可以赚钱了嘛。那么我们选个很简单的场景，比如说淘宝，嗯，你每一次在淘宝消费都送你一点点的积分，送一点点就够了，不用很多。

然后呢淘宝天天都有几个亿，几十个亿，几百个人买东西，然后这个钱都会有一部分利润放在这个池子里面。那你得了吗？你那个积分，如果你只要支持啊，不停的消费，都在淘宝上面，或者在美团上面，然后一直赚钱，那很恐怖。那个积分一直涨，那你愿不愿意跟呢跟淘宝形成生死关系？生死兄弟啊，很有可能嘛，送盘机制也有一点，就是说呢我们可以设置封顶收益，就是不能让你一开始或者两百一十，你一直不卖。

不卖的话，嗯，你一直收益，人家后面都赚的少了。所以的话我们做一个封顶收益，比如说三甚至是五倍也可以，两倍也行啊。就是说我现在说风险收益，比如说五倍，那么你这你这个积分涨涨涨到五倍，价值你五千块钱的时候，我平台前行变现，你必须提走。

然后我直接动用池子里面钱给你提走，然后积分就少了五千。但是实际上的现金流只少了四千啊，还有一千又回流进来，那么积分又涨一点点。你你想再参与啊，不好意思，你就是复购呗，所以的话它就会形成一个复购的循环啊，复购的循环赚到钱呢就会退出。退出了之后，他又复购。

然后这里面就是打造一个生态闭环啊，那么这时候会有人讲哦，如果说做到几百个亿，几十个亿之后会

不会有问题啊，会有什么问题？就是说当你一个新用户进来一千块钱，然后产生了三百块钱的盈利。但是总辞职的积分，假设说有十个亿，那三百块钱对一个十个亿来着，长的一丢丢啊，一点点没什么感觉。所以说它的增长曲线是什么样的。

所以的话呢我们我们在很多b圈的项目里面已经见过了。所以这个曲线是成立的，它是怎么样？哦，刚开始非常快，然后到后面都基本是平的，但是还是增长的啊，不会跌啊，增长的抖。但是这个时候呢就会有什么情况出现恐慌，叫做市场恐慌，就是炒股啊，它一直不涨，你持有它干啥干就卖掉，然后卖别的股嘛，是不是？所以的话这个时候就会有人卖掉，卖掉就是好事。

因为这些人把池里面钱抽走了百分之八十，但是积分抽走了百分之一百，就是大量的人把积分变现了。就是前期这些人已经获得一倍或者一点一倍或者一点二倍，或者是没到一倍，只获得零点八倍。他也愿意怕你平台倒闭了，或者是没增长了，他不愿意继续去持有的。

这个时候他变现那一变现的话，积分是迅速的减少，迅速的少，然后呢钱增多了，就是现金流里面比例增多了，然后积分又往上涨一波。然后到了一定阶段，他可能又平了，然后幼儿园卖掉，然后又品的。但是不管怎么样，这个曲线永远也是上涨的。

只要你耐心持有啊，当然只要你把这个机制模式告诉所有的市场，告诉所有的用户，我的逻辑就是这样的，不可能跌的。我这个群里面钱我已经建好了，甚至我换一个什么建设银行啊，或者信银行，什么第三方存款，我就存在那里了。你提一下，就是这里提的啊，我就不动这个钱，平台没必要动啊，我想赚了一百块钱，已经赚了分销团队赚了一百块钱，已经赚了。

我不动这个钱，大不了是吧，我不动这个钱，我拿这个钱，利润百分之十的利润，我做一千亿做一百亿，我有十个亿，我十个亿给我收购二十个上市公司。就是说呢我我我拿我自己的呢利润来去反并购一个上市公司，然后再给你们进行分股份啊，什么股份。那么你变现的钱或者是你准备变现的积分，要不要提走了，你就来买买三买买那个原始股吧。

啊买买上市公司的股份嘛，它的逻辑是这样。所以说这个消费增值你会发现平台没有风险，我永远拿资金池的百分之三十去托底。这所有的积分，然后他提现更开心，提前提走。因为我们正常来说，如果是玩币圈的。人会觉得哦，我很多人都要卖掉这个币了，那会不会砸盘呢？然后这个币不值钱啊什么哎，这个逻辑我想在这个这个逻辑是因为他拿到的钱永远只有百分之八十，然后百分之二十又回流到池子里面。

所以的所有他越卖这个积分越涨啊，越变现，这个积分越长，然后越消费，他这个积分越涨。所以说这个逻辑，然后平台又没有泡沫，你的分销不要说的复杂，装个二级分销就可以了嘛。我推广一个人，然后只推荐他有个收益，然后不要做什么团队长的，甚至可以不做。因为我消费我就能赚钱了。

我我这个很容易推广啊啊，尤其是有些产品，如果是能跟淘宝、京东、天猫、饿了么这些全部对标的话啊，比如说你你就做一个商家，这个商家在美团也是这个价，你去了门店看那个菜盘也是这个价。那么反正在按消费者消费，只是说我平台帮这个平台去推广的时候，我扣他百分之十抽佣，然后用来返这个东西做盈利值嘛。

所以的话呢这个逻辑是非常好。怎么说呢？你可以作为一个长久平台做上市的这个规划来做啊，如果说其他的什么分销很很猛的，然后分销了几个月之后，你就不不下去了，又得换模式啊。如果说法律逻辑，像银联或者什么的，又又担心有风险，然后这个模式就没什么风险啊。他随便一下，我们平台没有承诺保本保收益，我只是说一个最高赚钱的合作而已嘛。

没有，只要你平台不要去做承诺，你在我平台投资就是买东西，就是呢保本保收益的就行了啊，他就抓不了什么非法机制啊，分析啊什么的。你就然后传销里头避免一下，不要做太复杂的分销。那这个平台你想做多久就多久啊，反正他恐慌的时候，他就卖的卖了，我又涨又有人心的人产生希望，他又有人消费，反正在哪里都要收费。。

-----  
如果您想获得更多商业灵感，请私信丹丹。

||APP||小程序||公众号|| 定制开发||

- (1) 分销系统（分销，级差，代理，区域，股东，分红，多商家）
  - (2) 新零售系统模式（拼团，秒杀，砍价，积分兑换，预售等）
  - (3) 拍卖，竞拍系统
  - (4) 泰山众筹模式
  - (5) 美丽天天秒，南扬模式，研加芬等火爆模式定制开发
  - (6) 七星创客、天狮新零售模式系统开发
  - (7) 多人拼团，社区团购系统
  - (8) 云仓模式，微商代理系统
  - (9) 点餐，跑腿，农场认领系统
  - (10) 排队免单、返利系统
  - (11) 超级人脉、九星创客、众筹有钱还系统
  - (12) 上门家政、上门服务系统
  - (13) 易货平台系统 异业联盟系统开发
-

【免责声明：文章资料收集于互联网，小编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，以上分析不构成任何投资建议。仅作为开发需求者的模式案例参考作用，如有违/规及侵/权请联系作者删/除！】

消费增值模式与嗨购模式有何异同？商业模式 APP软件开发 分销裂变 源码 微三云集团

消费增值模式与嗨购模式有何异同？商业模式 APP软件开发 分销裂变 源码 微三云集团

消费增值模式与嗨购模式有何异同？商业模式 APP软件开发 分销裂变 源码 微三云集团

消费增值模式与嗨购模式有何异同？商业模式 APP软件开发 分销裂变 源码 微三云集团

消费增值模式与嗨购模式有何异同？商业模式 APP软件开发 分销裂变 源码 微三云集团

消费增值模式与嗨购模式有何异同？商业模式 APP软件开发 分销裂变 源码 微三云集团

消费增值模式与嗨购模式有何异同？商业模式 APP软件开发 分销裂变 源码 微三云集团