

双十二到来，在支付环节里可以叠加各种虚拟资产享受更低价。那什么是虚拟资产呢？本文就此问题从什么是虚拟资产、什么是积分体系、积分体系如何接入交易流程三个方面做了分析，希望对你有所帮助。

双十二来了，各位男生女生们今年买买买了没？不知你观察到没有，在支付环节，还可以额外叠加平台红包、平台金币、平台金豆等虚拟资产，享受更低价。那你了解什么是虚拟资产吗？往下看让我给你解析下吧~

## 一、什么是虚拟资产

日常生活中在线购物时，超市一般会有购物卡充值服务，如可以用98元人民币充值价值100元的购物卡，购买商品时可以直接用购物卡支付；还比如购物后会送一张小额的“代金券”，下次再购买商品时，可以抵扣一部分钱。商家利用这种对用户发放权益方式，初步建立了和用户的联系，这也是私域流量建立的雏形。

随着交易的线上化，线上化的虚拟资产也是热门的运营手段，发放有哪些途径一般分为两种：

### 1. 主动充值的如购物卡

充值是指在平台用人民币根据一定折扣兑换成了虚拟货币，比如98人民币可以抵100元购物卡。像线上电商平台、线下的超市都有这种产品，一般来说，实际支付的时候，购物卡和人民币是以1:1的比例，可以在购买自营平台的商品时，完成抵扣的。一般不可提现、但支持无门槛使用，使用时不要求搭配人民币,可直接使用购物卡购物。

### 2. 社区发放的如平台发放的各种红包、金币、金豆等

这类虚拟货币是平台通过创办活动、制定活动规则，让用户积极参与互动，然后对部分满足规则的用户所下发的。一般来说，虚拟币和人民币的兑换比例是100：1，即100金币可兑换1元人民币。虚拟币是平台自主下发的，一般不允许提现，而且在使用时也会有一些限制，如虚拟币一般不可单独使用，需要人民币搭配使用，根据

比例代替部分人民币完成支付。

这里我们主要说下第二种，免费发放的虚拟货币。那平台为什么要制定虚拟资产这种形式呢？是为了促进用户活跃、增加用户和社区粘性。我们深入思考，为什么下发虚拟资产可以提升用户的活跃度呢，细想之下你会发现，虚拟资产这种玩法的本质其实是一套积分体系。

## 二、什么是积分体系

积分体系是一种平台打造自己私域流量时的一种营销玩法，通过营销玩法平台对用户进行一定的福利补贴，让用户通过在平台消费补贴进而增加和平台的互动，增加用户的黏性、提升用户忠诚度。私域流量对平台来说，等同于一群高质量的用户，不仅可以拉动销量，还可以促进生产，持续的为业务带来收益。

像我们在电商里非常常见的 签到、分享可得京豆/金币：

## 三、积分体系如何接入交易流程

用户获得了积分，应该如何核销使用呢？常见的玩法一般是通过下单抵扣或兑换商品这种方式。

例如：

- 商品售价50元，假设兑换规则是积分支持按照1积分等同1元的比例抵扣。若用户账户有20积分，那么用户只需要再支付30元人民币即可。这种时候一般平台会限制，积分可抵的金额是有限的，比如最多抵扣订单实付价的90%等等，如果不限积分所抵扣的上限，那么等同于允许用户免费兑换，这部分规则的制定主要是涉及到业务部门和财务之间的成本核算。
- 商品售价50元，只能支持通过100积分兑换，不支持人民币支付。这样一般是比较有平台壁垒的商品，属于“花钱也不容易买到”，只能通过活跃度、积极做任务获取平台积分。
- 商品售价50元，除了原价购买以外，假设兑换规则是 20积分+20元人民币。若用户账户有20积分，那么用户可以使用20积分+只需支付人民币20元，即可获得售价50元的商品。

那么不管是兑换也好，抵扣也好，都可以认为是一个【交易】行为，那如何接入一

套交易流程呢，交易环节的各个模块需要做哪些支持呢？

- 商品：一般来说，商品中心并不关注购买的方式，但是如果商品的定价逻辑存在多套的话，如人民币定价，虚拟货币定价，这就需要商品系统感知并改造。后续会单独写一篇文档来分享如何定价，定价策略等。
- 交易：交易包括下单时的算价服务，包括选择的积分可以抵扣多少钱、此时用户的各种优惠、抵扣后需要实付多少钱等计算。一般在对订单拆价时会有两种方式：平行拆和指定顺序拆。当这笔交易命中多个活动促销、券、积分抵扣时，不管怎么拆都是基于原价拆，没有顺序一说。

举个例子：用户买了一个商品，应付100元，命中促销-20，优惠券100-30，积分抵扣20。那么按照平行拆价，用户实付的钱等于 $100-20-30-20=30$ 元；多个sku时，将拆后的金额分摊到每笔sku上。

指定顺序拆价是指先有顺序的拆，比如拆价规则是先拆促销然后基于促销后的价格再进行拆优惠券，那么上面那个例子，当计算完用户促销价后，已经不满足优惠券计算门槛，用户实付的钱等于 $100-20-20=60$ 元。多个sku时，同理，将拆后的金额分摊到每笔sku上。

不同的拆价逻辑导致的拆价的结果是不同的。拆的顺序没有要求，是各个平台的业务和财务共同制定的。

- 订单：订单存储中新增一条费用项，记录积分所抵扣的人民币金额，订单会记录不记录具体消耗的虚拟币数量，订单中记录每个sku上具体分摊到钱，包括促销、券、积分抵扣等。
- 支付：订单调用支付后，支付调起三方支付，待支付金额为需要支付的人民币金额。
- 积分账户：创建订单后，订单调用账户扣除积分；用户退款后，积分原路返还。
- 售后：如果发生全额退款的话，一般是会将用户的资产原路返还，比如人民币和虚拟币，各自退回。如果发生部分退款的话，售后策略一般会有两种，一种也是人民币和虚拟资产原路返还；第二种是优先退回虚拟币，虚拟币退完后，再用其余可退金额退人民币。
- 发票：对于不同类型的虚拟资产，开票逻辑也不一样；上文说到的充值类虚拟资产，发票一般是在充值后基于充值的金额开具的，当这类虚拟资产进行了消费后，是不算做可开票金额的；举个例子：比如我用98元人民币充值了一张100元的超市购物卡，那么在充值完成后，我可以申请开具一张98元的发票。但是如果我花了其中的50用于购买商品，那么机遇这笔订单的可开票金额是不包含这50的；对于平台免费发放的虚拟资产，消费时所

抵扣的金额是不作为可开票金额的。

## 四、一些思考

上文提到的是积分体系接入交易的流程，在我看来接入的目的是为了核销积分，核销的实现方式有很多。其实从运营维度考虑，如何让用户对积分产生兴趣、如何让用户在平台持续活跃、持续打卡做饭任务，是更加核心的策略。

拿我自己来说，我自己也是一个电商忠实粉丝，老实说积分集币这种玩法我很少能坚持下来，只有个别平台我会持续打卡，我总结了，能够吸引我的地方有两点：

1. 积分发放的门槛低，且可兑换门槛低。
2. 可兑换的东西是我在使用平台时非常需要的。积分体系的主要价值是提升用户活跃留存，如果兑换难度高，且对用户而言兑换的东西毫无价值，那么积分这套玩法起不到实质性作用。

以上，希望给你能够带来一点点参考~

## 为我投票

我在参加人人都是产品经理2022年度作者评选，希望喜欢我的文章的朋友都能来支持我一下~

点击下方链接进入我的个人参选页面，点击红心即可为我投票。

每人每天最多可投35票，投票即可获得抽奖机会，抽取书籍、人人都是产品经理纪念周边和起点课堂会员等好礼哦！

### 专栏作家

闫秀儿，微信公众号：闫秀儿，人人都是产品经理专栏作家。持续沉淀、持续成长的交易产品。

本文原创发布于人人都是产品经理，未经许可，禁止转载

题图来自 Pexels，基于 CC0 协议

该文观点仅代表作者本人，人人都是产品经理平台仅提供信息存储空间服务。