

	京东金融	随手记 (理财)
路径&奖励	绑卡	注册成功 60元现金券
	开通小金库	888礼包 (京东付款码新手礼包、白条激活礼包、众筹礼包、实名赠险、小金库开户礼包等)
	小金库首次转账	绑卡 458元现金券
	首投	10%加息券

京东金融和随手记 (理财) 有着一致的新手引导设计逻辑

	京东金融	随手记 (理财)
奖励一	好友注册并完成认证 3元现金/人	好友首投 15元 (≥5000) 25元 (≥10000)
奖励二	分享页面到朋友圈 随机钢镚/天次	好友持续投资收益 (需要成为理财师) 0.1-0.6% 好友稳赢持仓

京东金融在用户对用户的传播机制设计上更轻

(1) 从二者的奖励内容和页面的入口来看，随手记的“邀请好友”入口在理财页面广告栏下部的导航区；京东则放在“我”，也即是个人中心页面中，使用了右下方图标悬浮的形式。进一步的从奖励数额上来看，

随手记更希望用户能带来深度的投资用户。所以完成好友完成首投才可以获得15或25元的奖励。而京东在用户邀请好友完成注册并进行市民认真就可以获得3元红包（同时好友也有奖励），并且分享广告页到朋友圈可以领钢镚。



京东会员系统分为金融会员和铂金会员两级，随手记（理财）则使用的是勋章，而没有做等级会员。

会员体系的设计主要是为了满足用户分级运营，精细化运营的需求，具体的形式包括等级，成长值/经验值，勋章/成就，虚拟货币，标签等

。一个产品的会员体系可能包含了其中一个或多个，用来满足不同的运营目标。我们这里不讨论如何搭建的具体问题，只通过对比两者在会员体系建设上的差异来探讨优化的可能性。

（1）随手记没有使用用户等级划分系统，而是使用了【勋章】系统。每一个勋章背后对应了一项小的用户权益，获得勋章的同时，既可以获得回应的收益。京东则使用了两级会员——金融会员和铂金会员，铂金会员的权益主要体现在理财，白条，支付（也是京东金融三个核心产品模块）方面获得专属权益。

（2）【勋章】和【等级】是两种不同的会员体系形态，勋章更扁平，分级会员更立体。勋章体系下，想要更新用户权益或者引导用户行为可能就需要不断的增加勋章数量。对于功能复杂，业务全面的产品来说，勋章系统可能会变得冗杂，当勋章

数量过多以后，可能会降低单个勋章的吸引力，也会影响用户的获得感。

（3）分级会员可以实现更便捷的用户权益调整，但需要注意的是在增加权益时要考虑已有用户的心理感受，权益的增减会很容易影响老用户的感受。这一点，在京东商城会员改版时就出现过。

（4）京东金融的铂金会员获得方式是“30天日均持仓2万元”，可以看到这一规则非常窄的聚焦在了投资行为上，而不涉及用户注册，登陆，绑卡等一些基础操作。这个规则其实提高铂金会员的“含金量”，更是“核心运营策略要支持核心业务”的体现。对于引导用户日常活跃，使用生活服务功能，查看服务号内容等，京东则使用了另外一套玩法——虚拟货币系统（金币和钢镚）。

五、会员体系——虚拟货币系统如何玩出花样

会员体系的另一种常见工具就是虚拟货币，随手记和京东金融也都是用了这种系统。随手记的货币名称虽然叫【积分】，但这个积分无关于等级，实际上是一种虚拟货币。京东金融则使用了两套虚拟货币——【金币】和【钢镚】。