

微三云源码：共享数字积分+拼团抽奖新零售平台

产品名称	微三云源码：共享数字积分+拼团抽奖新零售平台
公司名称	深圳市微二云信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广东省东莞市东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	13929266321 13929266321

产品详情

微三云源码：共享数字积分+拼团抽奖新零售平台

一、运营端口：APP+小程序+公众号+H5,多端口数据统一，适应任何场景进行推广，无惧任何平台封杀

二、产品

1、新零售商城产品：

会员升级礼包+区域代理费礼包+拼团抽奖产品，主卖实物产品可以选择酒类、代餐粉、微商化妆品面膜、网红日用品等

2、区/块/链商城产品

挖/矿设备道具

三、运营模式：

1、引流：抽奖拼团（新上线的会员裂变最快最火的模式）+免费矿机

2、截留：大礼包会员制（收取代理费和会员费收益）

3、留存：股权共享积分（用户不提现收益，持有资产增值并在平台使用和流通）

4、增值创收：实体商家联盟（用户数字资产抵扣20%现金使用，商家与平台7折合作）

四、会员制大礼包分销：

假设以某个酒类产品举例

分销模式：一级分销+三级代理+代理平级奖+区域代理，购买者赠送等额股权积分

初定按产品售价55%进行设计分配模式：

一级分销12%+三级代理最高30%+一级代理平级奖5%+区域代理最高8%

1)、一级分销：产品销售一级推广分销12%

举例：

购买198元小箱酒大礼包，普通会员分享一个198，奖励23.76元

2) 三级代理：VIP会员、特约代理、联合创始人，分别享受10%，20%，30%的奖励，每个级别之间10%的极差奖励。

晋升条件一：

1.购买198元小箱酒大礼包升级VIP会员身份，推广198VIP会员享受10%的奖励19.8元，同时还可以获得一级分销奖励

2.购买398的中箱酒大礼包升级特约代理身份，推广198VIP会员享受20%的奖励即39.6元，同时还可以获得一级奖励

3.购买999元的大箱酒大礼包升级到联合创始人身份，推广198VIP会员享受30%的奖励即59.4元，同时还可以获得一级分销奖励

1、VIP会员直接推广一个198礼包会员，获得奖励10%就是19.8元，上级特约代理获得级差奖励10%就是19.8元，上级联创获得级差奖励10%就是19.8元

2.特约代理直接推广一个198礼包会员，获得奖励20%就是39.6元，上级联创获得级差奖励10%就是19.8元

3、联创直接推广一个198礼包会员，获得奖励30%就是59.4元

晋升条件二：

1.VIP会员发展5个VIP会员晋升到特约代理

2.特约代理发展5个特约代理晋升为联合创始人

3) 代理平级奖：5%，假设下级代理升级到与上级代理同等级别，还能享受伞下团队的平级奖5%，暂定只做一级平级奖励

举例：联创下面一个特约级别也升级到跟上级一样的联创级别，这个新的联创发展的伞下团队假设新产生了一个198的VIP会员，原来的上级还能获得5%即9.9元，直到新联创下面有诞生了新的联创，最初的上上级联创就没有奖励

4) 区域代理：区代2万，市代5万，省代10万，已收货订单定制为准进行奖励，省代8%，市代6%，区代4%，每个级别之间有2%的级差奖励

1、广州天河区每产生一个198的礼包，天河区代获得奖励4%就是7.92元，广州市代获得级差奖励2%就是3.96元，广东省代获得级差奖励2%就是3.96元

2.天河区暂时还没有代理，那么就直属广州市代的订单，广州市代享受6%的订单收益就是11.88元，广东省代获得2%级差就是3.96元

3、如果天河区和广州市代都还不存在，那么订单直属广东省代，省代直接获得8%的奖励就是15.84元

五、商家联盟

1、功能介绍：商家独立后台、多商家城市分站入驻、LBS附近商家推荐、商家后台上传产品套餐、独立店铺展示、到店付或在线支付、自提堂食或配送、会员卡、区/块/链支付、折扣优惠购物币优惠券

2、支付规则:数字积分单笔抵扣20%使用，平台与商家5-7折结算，用户支付数字积分+现金，商家收取区/块/链积分+现金

3、提现规则：商家收到用户支付的数字积分直接提现收取30%手续费，也可以点对点挂卖仅收10%手续费

4、分销模式：总分销5%（实际支付现金金额）

1) 一级推荐奖1%

2) 会员、特约、联创三级代理1%-1.5%-2%，平级奖1级0.5%

3) 区域代理省市区1.5%-1%-0.5%

六、抽奖拼团（假设10人中1人，产品分配55%用于奖励）

一）、中奖（共分28%），中奖人赠送等额股权积分：

备注：可邀请中奖者成为团长，团长必不中，但需要联创身份才可成为团长发起拼团，要么按晋升条件二升级到联创，要么直接购买999元联创礼包直接升级

分销模式：一级分销+三级代理+代理平级奖+区域代理

初定按产品利润28%分配模式：

一级分销6%+三级代理最高12%+代理平级奖2%+区域代理最高8%

具体如下：

1) 一级分销：产品销售一级推广分销6%

邀请新用户参与一个1000元的拼团活动中奖了。获得6%奖励就是60元

2) 三级代理：VIP会员、特约代理、联合创始人，分别享受4%，8%，12%的奖励，每个级别之间4%的极差奖励。

1、VIP会员直接推广1000元的中奖用户，获得奖励4%就是80元，上级特约代理获得级差奖励4%就是40元，上级联创获得级差奖励4%就是40元

2. 特约代理直接推广1000元的中奖用户，获得奖励8%就是80元，上级联创获得级差奖励4%就是40元

3、联创直接推广1000元的中奖用户，获得奖励12%就是120元

晋升条件跟大礼包会员一致

3) 代理平级奖：2%，假设下级代理升级到与上级代理同等级别，还能享受伞下团队的平级奖2%，暂定只做一级平级奖励

举例：联创下面一个特约级别也升级到跟上级一样的联创级别，这个新的联创发展的伞下团队假设新产生了一个1000元的中奖用户，原来的上级还能获得2%即20元，直到新联创下面有诞生了新的联创，最初的上级联创就没有奖励，当然，还可以再预留一部分做二级平级奖

4) 区域代理：省代8%，市代6%，区代4%，每个级别之间有2%的级差奖励

1、广州天河区每产生一个1000元的中奖用户，天河区代获得奖励4%就是40元，广州市代获得级差奖励2%就是20元，广东省代获得级差奖励2%就是20元

2. 天河区暂时还没有代理，那么就直属广州市代的订单，广州市代享受6%的订单收益就是60元，广东省代获得2%级差就是20元

3、如果天河区和广州市代都还不存在，那么订单直属广东省代，省代直接获得8%的奖励就是80元

二) 不中奖（共分27%）：

9个不中奖的会员每人奖励3%

七、系统底层

采用国内应用量最大排名第一的合法区/块/链底层腾讯区/块/链底层，安全、去中心化，建立信任、可溯源、不可篡改、衡量发行的股权积分发行机制，更有利于招商运营，可申请工信部区/块/链备案

八、增值机制与托底

1、平台以2000万实体股权（2000万托底1.5亿个资产，每7.5个数字资产兑换一份股权）+营业额的10%进项数字资产托底，衡量发行数字资产，并建立兑换销毁机制加速增值

2、由于平台的数字资产是衡量发行的，而平台的交易额实在不断增加，所以数字资产是呈增长性上升，同时数字资产可点对点交易，可在新零售商城平台进行兑换会员、兑换产品、参与拼团抽奖，也可以兑换股权和分红，让全民参与平台的股权和分红中来

九、资产发行规则：总发行1.5个亿

一) 发行矿池预留

1、大礼包会员赠送资产矿池：预留4000万，用于购买398元VIP礼包升级初级VIP会员，最早的10万会员赠送同等数量数字积分

2、区域代理赠送资产矿池：通过权益卡分期释放，预留3000万，针对区代5万预留300个，市代10万预留100个，省代30万预留20个进行赠送

3、拼团中奖专区赠送资产矿池：预留2000万，针对前期参与活动中奖的会员进行赠送同等数量数字资产，假设参与金额平均200元/单，预留前面10万单进行奖励

4、区/块/链游戏挖/矿/购买道具产出数字资产矿池：预留3000万，购买不同道具、不同有效期产出不同的产量

5、做任务赠送数字资产矿池：预留1000万

1) .签到送数字积分，签到1天送1个，连续2天签到送2个，连续签到7天送7个，如此类推，最多送7个，漏签重头再来

2) .邀请一个新用户送3个，新用户送3个

3)、发布优质资讯内容、短视频赠送数字积分

6、创业团队股东及高管:预留2000万

二) 分批发行计划及预计价值

销售额(万) 累计销售额(万) 资金池(万) 累计奖金池(万) 发行积分(万)
累计发行积分(万) 配比 最大值(元/个) 全部兑换 最小值(元/个) 全不兑换

(详细参考可以联系笔者)

十、资产流通使用规则

1、余额参与抽奖拼团：按当日价格自动换算

2、余额购买会员礼包：按当日价格自动换算

3、余额点对点交易：扣除10%手续费

4、支付联盟商家：可抵20%现金使用

附：

史上最全功能分销商城——

全新云平台+超级社交APP+区/块/链+云视商+超级供应链五大产品矩阵，适配以下模式及功能应用，按需选择，低门槛入门，随时迭代更新！全国唯一一家有商业生态思维的软件定制开发服务商。

系统功能如下：

一.选择附加主要运营模式选择(即分销商城+X模式，可多选或全选):

1.社交电商会员制模式(火)、 2.社区团购模式、

3.O2O 线下多门店入驻模式(火)， 4.跨境电商模式、

5.拼商拼团抽奖模式(火) 6.挂售寄售模式、

7.微商2021年版新云仓代理模式（火） 8.异业联盟团购跨界盈利模式（火）

9.多供应商入驻模式、 10.在线教育知识付费模式、

11.线上线下结合新零售模式、 12.复购拉新分红榜模式(火)、

13.三三公排滑落分红模式(火) 14.云店奖励模式、

15.短视频图文带货模式、 16.小程序直播电商模式、

17.运费奖励模式(火) 18.团队奖励(伞下累计月度总业绩级差奖励)

19.招商奖励模式 20.补贴金模式（新礼包代理云仓模式）

21.公众号直播电商模式

二、选择需要的辅助营销运营工具功能应用:

1.礼品卡、 2.充值码、 3.秒杀、 4.拼团、 5.抽奖大转盘、

6.会员礼包、 7.手机官/网、 8.积分商城、 9.同城论坛、 10.供应链选品

11.APP分发、 12.众筹、 13.微信群活码、 14.全球仓应用、 15.提货点

16.支付有礼、 17.公众号导购、 18.智慧会务、 19.小程序直播 20.智能云客服 21.智能名片

22.智慧酒店 23.美业应用 24.服务点 25.小程序直播

26.拼团应用

三、系统标配免费赠送奖励模式(可多选或全选，不冲突)

1.推广奖励(一级二级或高级奖励，不同等级身份不同比例)

2.级差代理(V 1/V 2/V 3或多级，配合平级奖使用)

3.区域代理(省/市/区县/街道，以收货订单地址进行分配)

4.分红奖励(跟级差身份等级对应和伞下业绩挂钩的权重型加权分红模式)

四.提供第三方供应链产品资源(已对接完成京东慧采，全球仓，怡亚通，供港蔬菜，其他第三方接口需定制开发)

五.标配赠送运营端口：公众号、小程序、H5网页版，H5封装APP，PC端（需要原生APP上架应用市场的需另外定制付费）

六.其他功能需求微定制（如创新的运营模式、创新的分销模式、创新的平台模式、细节订单规则个性化定制跨平台对接接口开发）

七.可增加平台会员变现模式（可多选）：

- 1、社交App广告变现+多平台会员聚合生态系统
 - 2、区/块/链数字通证积分企业内部上市数权生态运营系统
 - 3、产品分销+商学院直播+知识付费企业生态运营系统
-