

微三云全民拼购系统源码：软件开发要找成熟稳定的公司

产品名称	微三云全民拼购系统源码：软件开发要找成熟稳定的公司
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

微三云全民拼购系统源码：软件开发要找成熟稳定的公司

新商业 / 新模式 / 新机会

全民拼购，参与即赚

“白拿”产品，还有机会获得多种奖励的新消费模式

一、全民拼购：模式及玩法详解

模式战略背景

随着消费升级，消费需求日益增长，传统零售模式已难以满足市场需求。微三云全民拼购系统源码，采用创新的拼购模式，通过社交裂变，实现低成本获客和高效转化。该系统源码支持多种拼购玩法，如拼团、秒杀、砍价等，能够有效提升用户粘性和复购率。同时，系统还具备强大的数据分析功能，帮助企业精准营销，提升运营效率。微三云全民拼购系统源码，是打造新零售、新消费模式的理想选择。

二、模式亮点

1. 门槛极低，参与即赚

无参与门槛限制，所有用户均可参与活动，并且参与拼团，无论中奖与否，均有所获

2. 有机会“白拿”产品

中奖用户可获得100%的“购物基金”，后续参与活动可全部返回，等同“白拿”。

3. 资金安全保障

所有资金通过可信第三方专项存管账号（如微信·财付通，汇聚支付/通联支付），安全有保障

4. 无泡沫，零风险

所有奖励均来源于产品销售的利润和品牌广告支出，无泡沫，零风险，合理合法。

5. 可灵活参与

用户可自由参与不同价格（产品）的拼团活动，中奖后可自由选择产品或等值购物币。

6. 奖励可即时到账

订单完成，奖励即可到用户零钱账户，用户按照平台提现规则即可把零钱进行提现

7. 可玩性极强

用户不仅可以获得现金奖励，还可通过“分红积分”，获得平台额外奖励的月度分红

8. 无收益封顶限制

无任何参与次数和收益封顶限制，秉承“越参与，越分享，越收益”的原则，多劳多得

微三云全民拼购系统源码：软件开发要找成熟稳定的公司

三、模式剖析

什么是“全民拼购”？

销售多销共赢，模式是结合用户参与拼团的乐趣。激励用户参与拼购，享受的乐趣更多，也帮助奖励机制销售产品，拼团活动满10人即开团：

用户可在平台自由选择100元、200元、500元等商品价格

的拼团活动，满10人后即开团，3人可中奖(买货成功)获得多额奖励，7人不中奖(买货失败)获得参与奖。

微三云全民拼购系统源码：软件开发要找成熟稳定的公司

四、模式玩法：“无论成败，皆有所获”：

3人中奖（买货成功）

- 1. 可获得相应价格的产品或等值的购物币；
- 2. 可获得（商品价格）100%的“购物基金”；
- 3. 可解锁5%的“购物金”（如有“购物基金”）；
- 4. 可获得（商品价格）10%的“分红积分”；

7人不中奖（买货失败）

- 1. 平台全额退回参与拼团的款项；
- 2. 可获得（商品价格）5%的广告奖励；

五、参与用户多种奖励机制

拼团玩法举例——他人参与，自己赚钱

以“100元产品”的“10人团为例”，以下角色用户分别可获得如下奖励

二级分销：2%-1%

团队级差奖励：董事4% 联创3% 合伙人2% VIP1%

区域代理：省代3% 市代2% 区代1%

六、收益参考(以100元拼团活动为例)

VIP销售员：3单(不中奖)，直推：10单/间推：100单，日收益135元/月收益2970元/年收益35640元

合伙人：3单(不中奖)直推：10单/间推：100单/团队：300单 日收益435元/月收益9570元/年收益114810元

联创：3单(不中奖)直推：10单/间推：100单/团队：600单 日收益1035元/月收益22770元/年收益273210元

董事：3单(不中奖)直推：10单/间推：100单/团队：1000单 日收益2135元/月收益46970元/年收益563640元

省代：3000单 日收益6000元 月收益132000元 年收益1584000元

市代 1000单 日收益1500元 月收益33000元 年收益396000元

区代 300单 日收益300元 月收益6600元 年收益79200元

七、拼团玩法之购物基金：

举例：用户参与“100元团”并中奖，可获得价值100元的商品和100元“购物基金”，后续参与拼团，每次可解锁出5%的“购物金”（可提现或消费）。

金”假设后续参与了20次该活动，且都没中奖，那么总共解锁且还能获得20个100元的“购物元”的“（不中奖

八、拼团玩法之分红积分：

可以将积分兑换为“参与平台利润分红的凭证”，不能提现或需钱或兑换商品。同时每期用户

PS：软件开发找微三云，商业模式设计找专业导师，需要部署系统，商业模式设计，找微三云麦超

附：购买软件的坑之客户预算不合理

客户预算低，主观上认为技术是虚拟的东西，觉得互联网项目没什么成本，但实际上不是这样，像我们这种开发公司或者说项目外包公司，更多的是人力成本，程序员工资普遍较高，客户预算又低，达不到预期的效果，所以就导致做出来的与预期相差甚远。一个成熟稳定，安全漏洞少，进发支持量级比较大的系统架构，少说开发起来也要几百万甚至几千万，开发周期时间跨度至少1-2年时间，试问你就给个5万、10万的开发公司怎么给你交付质量好的系统？

解决办法：可以在寻找服务商的时候找做过类似案例的，而且底层架构做的比较好而且是分布式微服务架构的。一来客户案例比较多，他们可以提供很多免费又有用的建议，毕竟你现在遇到的难题可能人家早就走过一遍了。这个阶段一定充分沟通，但是不要指望人家为你的项目负责，主要还是靠自己判断，服务商只是提供不同的见解以及建议。

解决方法：做项目的预算不能太低，另外要找成熟稳定的公司，行业内经营至少7年以上的，主要考察公司有没有成熟的系统底层，如果预算没有达到百万以上，千万别找从零开发的公司，坑太多了。