

微三云视频号直播分销商城加盟：视频号作为珠宝行业直播主战场

产品名称	微三云视频号直播分销商城加盟：视频号作为珠宝行业直播主战场
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

微三云视频号直播分销商城加盟：视频号作为珠宝行业直播主战场

导读：

- 一、视频号的趋势与商机
- 二、微三云视频号电商方案
- 三、微三云视频号招商政策
- 四、套餐产品特点与服务

正文：

微三云视频号直播分销商城加盟：视频号作为珠宝行业直播主战场

微信的三次商业机会，你抓住了几次？

2012年微信公众号——自媒体人进行内容创作和变现，开启品牌升级

2016年微信小程序——品牌上架入局社交电商，进行私域运营。

2019年微信视频号——战略布局短视频领域，并首次开放微信公域流量，让所有人有机会享受流量红利。

【视频号】是微信生态战略级产品，是连接内容与交易的重要窗口！

【2021年】视频号数量将超1亿

【2021年】视频号日活将达到5亿

从黄金位置一级入口到私域/公域全开放：附近的直播和人/微信聊天对话框/公众号/

关注及朋友/看一看/发现页/微信视频号/搜一搜/朋友圈/话题标签/名片页/推荐/微信群

【视频号】将成为微信生态重要的链接版块

打通视频号/公众号/小程序三大生态，相互链接导流，形成以视频号为核心更强大的生态体系，为短视频/直播行业带来新一波的红利！

二、微三云视频号电商方案

私域直播/短视频，“裂变”是核心

【微三云·视频号电商】主播与用户绑定销售关系，有效完成获客、留存及转化

视频号+云平台，解决商家从获客到自传播的难题

强大的社交电商营销系统支撑

操作流程：主播关联分销关系流程

1. 主播先注册小程序商城会员，平台将其升级到某个推广员代理级别身份，成为小程序商城【推广员】获得主播推广码
2. 主播入驻视频号并直播创作，直播关联小程序商城，并告知会员领取优惠券享受优惠，领取页面需要输入主播推广码
3. 用户观看直播，点击小程序领券，自动跳转领取优惠券并输入主播推广码，主播与用户绑定关系，用户下单，主播享受分销奖励

主播与用户绑定关系用户下单，主播享受分销奖励

三、微三云视频号招商政策——视频号源码代理套餐

现招募视频号源码代理，具有独立品牌、自由拓展、利润可控等优势。

- 1.基础版：功能包括分销商城+官/网+微信直播小程序

账号个数：100个

加盟费：3.8万

成本折算：380元/个

建议零售价：3800元/个·年

预期盈利：34.28万

2、初级版：【基础套餐】功能+高级奖励+店铺奖励+积分商城+刮刮卡+砸金蛋

加盟费：6.8万

账号个数：500个

成本折算：136元/个

建议零售价：6800元/个·年

预期盈利：333.28万

3、中级版：【初级套餐】功能+区域奖励+微官/网+活码+短视频小程序+门店自提+礼包+拼团

加盟费：9.8万

账号个数：2000个

成本折算：49元/个

建议零售价：12800元/个·年

预期盈利：2550.2万

4、高级版：【中级套餐】功能+秒杀

账号个数：10000个

加盟费：13.8万

成本折算：13.8元/个

预期盈利：1.27亿

备注1：

以上4个套餐都是源码含公众号端、小程序端、视频号端，赠送一年售后服务，到期后按备注购买套餐原价的20%续费方可继续使用；源码套餐，涉及到的服务器需用户提供。

备注2：

除【账号盈利】外，还可以【终端盈利】，即为终端客户提供商城/小程序等装修服务（按每个3000元算），以及日常维护服务（每个1000元/月算）。

四、套餐产品特点与服务

1. 宣传官/网搭建：提供宣传官/网，助力市场开拓
 2. 免流量费用：微信直播免费提供直播流量
 3. 培训/物料支持，全方位产品培训和相关物料支持
 4. 免直播资质，无需申请网络文化许可证
 5. 7*12h技术支持，针对代理商提供坚实技术服务报障
 6. 营销功能丰富，丰富应用助力商家快速变现
 7. 独立源码，独立数据，代理商掌控数据，客户也可迁出代理商
 8. 独立品牌/域名，可拥有独立品牌和域名
- 微三云视频号直播分销商城加盟：视频号作为珠宝行业直播主战场

视频号作为珠宝行业直播主战场

微三云：将未来直播的主战场定位在视频号，为什么看好视频号？

答：首先，黄金珠宝行业客单价比较高，私域更适合高客单价的产品，而公域里大多是比较低价的产品。标品可以在公域里卖的很好，很容易走量；珠宝是非标品，大量出单时发货困难非常大。“公域+私域”是一个非常好的一个玩法，纯私域也会有局限。在公域里我们会做大量的传播，吸粉转化动作；私域更多的是高客单和高毛利的转化。

还有一个资金周转问题，成熟的平台都有结算周期及标准化的要求，而视频号门槛比较低，还没有太多限制，更适合我们创业团体。

最后，早年图文时代表达型的人才很值钱，现在短视频直播时代是表演型人才值钱。比如说李子柒、李佳琦、薇娅等人，视频化让用户更快速的认识你，占领用户的心智。

微三云：你刚才提到视频号门槛低，没有太多限制，现阶段确实是这样，那以后如果也像淘宝、快手提出更高要求怎么解决。

答：未来有门槛，其实我也有心理准备，我们商业模式已经很清晰，供应链很完善，产品也有。那以后不怕，现在需要先干起来，和平台机制一起发展，早点入局也更有先机。

微三云：现在来看视频号，它还有哪些地方值得调整，或者是需要大家来警惕的一些事情。

答：视频号卖货最重要的是信任，首先要建立信任，很多人目前镜头都还没打开过，视频没发几个，不信任怎么可能产生交易。视频号有很多公域流量也能进来，刚开始卖不动的原因是还没有建立信任。

也有很多案例，不是说短视频直播不能卖贵的产品，一切的基础还是建立信任关系。个人品牌也好，企业品牌也好，都是数字资产，而用户数字资产是最值钱的，所以我做私域的最大根本是积累用户资产，只有私域流量才能让企业没有流量的焦虑。