微三云视频号直播小程序代理政策：视频号背靠大树好乘凉

产品名称	微三云视频号直播小程序代理政策：视频号背靠大树好乘凉
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

微三云视频号直播小程序代理政策：视频号背靠大树好乘凉

导读：

微三云视频号直播小程序代理政策：视频号背靠大树好乘凉

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：

微三云视频号直播小程序代理政策：视频号背靠大树好乘凉

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！

微三云视频号直播小程序代理政策：视频号背靠大树好乘凉

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：

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;②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）。

微三云视频号直播小程序代理政策：视频号背靠大树好乘凉

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

微三云视频号直播小程序代理政策：视频号背靠大树好乘凉

视频号全面开放注册，同时还推出了全新的“ 小商店 ”。

马化腾的回复也只有四个字：马上就做。但是，张小龙并不是发现这个机会的人，即便在的内部、也有至少个团队在做一样的事情。要记住，虽然我们是做的开店，会上架很多的类目，但是这些产品所对应的人群有关联，可能他可以用到产品也可以用到产品，店铺有了数据转化之后，可以进行慢慢优化，做精做好成专业型店铺。

尽管创作者对“ 视频号推广 ”的争议颇多，但视频号的重要地位再一次被凸显，并很有可能迎来新一轮的发。

“ 视频号推广 ”在短期内不影响视频号生态之上，进一步打通朋友圈，实现的迅速积累，突破范围的限制，同时也为后期的视频号商业化、甚至电商带货埋下了伏笔。

视频号全面开放注册，同时还推出了全新的“ 小商店 ”。

他从来不急于在短时间内打败对手，而是小火慢炖，先做好水电煤基础设施的布局，开荒施肥改善空气……一旦时机成熟，则忽然以世人的迅猛速度完成突击。如果说，阿里、字节更像是德军的闪击战，张小龙的打法则更像是苏军的“ 大纵深 ”。

从视频号内测到现在几乎全量开放，日活2亿的视频号每一次更新，都会引发众多关注。

毕竟，视频号背靠大树好乘凉，不管是品牌方，还是创业者、实体店商家，先占坑总是没错的。

————

微三云视频号直播小程序代理政策：视频号背靠大树好乘凉