

微三云视频号直播电商OEM招商：全方位产品培训和相关物料支持

产品名称	微三云视频号直播电商OEM招商：全方位产品培训和相关物料支持
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

微三云视频号直播电商OEM招商：全方位产品培训和相关物料支持

导读：

微三云视频号直播电商OEM招商：全方位产品培训和相关物料支持

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

正文：

- 一、微三云视频号电商方案

微三云视频号直播电商OEM招商：全方位产品培训和相关物料支持

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

二、视频号的趋势与商机

微三云视频号直播电商OEM招商：全方位产品培训和相关物料支持

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！

三、微三云视频号招商政策——视频号源码代理套餐

微三云视频号直播电商OEM招商：全方位产品培训和相关物料支持

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

微三云视频号直播电商OEM招商：全方位产品培训和相关物料支持

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

如今，短视频正在渗透到每个人生活之中。通过短视频，每个人都可以打造自己的专属场景，或分享日常娱乐生活等。与此同时，更多创作者从图文模式切换到短视频模式，与受众进行更加高效、近距离的互动，建立起一个信任度更高的关系。

据相关机构测算统计，我国短视频市场规模已由2016年的19亿元增长至2019年的1006.5亿元，年均复合增长率达到275.6%。随着内容形式的丰富，变现方式的扩展以及用户渗透率的增长，预计2021年短视频市场规模将达到2110.3亿元。

背靠月活12亿流量池，自微信视频号上线后，视频号带货备受行业关注，作为微信生态当中一块重要的拼图，视频号再次盘活微信生态当中的自有资产和流量，对创作者也是极大的“诱惑”。比如叠加效应，用户可以看到朋友圈好友点赞过的视频号内容，如果产生好奇点进去，便是对视频进行的再次观看，让内容进行新一轮传播。

而视频号背后所积累的私域流量，也在创造更多生意。

小小包麻麻CEO贾万兴是视频号带货的先行者，他首次直播三小时内带货近200万。视频号最打动他的是把微信、订阅号、小程序和社群联结起来，在创作者和用户之间形成一个巨大的“胡同”，视频又是跟客户建立信任效率最高的方式，被尊重的卖货和被服务好的买货场景便实现了。

自视频号和微信小商店打通后，视频号带货变现变得更加简单直接了，最方便的方法就是直接把小商店绑定视频号，通过视频引导，在主页实现带货。

与此同时，微三云上线视频号带货功能。

“累计积分”判断的分销商等级自动升级条件

用户场景：有利于会员用积分成长值去晋升，便于客户做商城运营；

现逻辑：分销商自动审核与分销商等级自动升级中添加累积积分满多少达到自动成为分销商和自动升级的条件；微信直播带货。

通用模块增加专题分类导航的装修组件

用户场景：有利于用户搭建商城资讯栏目，发布资讯信息，前端会员阅读也可以分标签展示阅读，更加清晰便利；

现逻辑：每一个通用模块可以设置专题分类标签，前端可以进行标签滑动导航展示；把分销专题搭建类似于资讯栏目，希望展示形式可以像头条页面，进行分标签滑动导航展示；

PC端支持买赠活动

用户场景：方便客户更好的使用买赠功能，便于商家推广；

现逻辑：同步微分销手机端买赠功能，后台开启买赠功能，设置自购商品和要赠送的商品后，PC端购买自购商品下单结算时会显示要赠送的商品；

订货商阶梯价格开启，SKU价格显示优化

用户场景：可以让会员更直观的观察到的微信直播带货价格，使用户体验更好；

现逻辑：当客户使用订货模式并开启阶梯价模式后，会员在选择商品sku的数量时，会显示相对应设置的阶梯价的价格；

微三云视频号直播电商OEM招商：全方位产品培训和相关物料支持