

北京微三云全民拼购系统，微三云麦超，北京全民拼购系统源码

产品名称	北京微三云全民拼购系统，微三云麦超，北京全民拼购系统源码
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

北京微三云全民拼购系统，微三云麦超，北京全民拼购系统源码

导读：

微三云新零售系统以“人货场”重构为关键，以品牌运营为基础，以消费者体验为标配服务。通过先进的大数据技术，建立有踪迹、有档案的消费，助力中小企业突破零售发展瓶颈，转型落地新零售。

新零售分为“品牌化新零售”和“社区化新零售”两大部分。

肖总监还提出如何让企业营销共享直播红利，要重视移动购物“下半场”的发展方向“内容化、粉丝化、场景化”。目前微三云已拥有两大直播产品：电商直播与语音直播。

数据将成为移动电商的核心驱动引擎，通过大数据将“人-货-场”无缝连接，让营销数字化更能打动人心，实现消费方式逆向牵引生产方式。

以上“新零售·新直播”向大家诠释了

微三云的价值观“真正为中小企业做移动互联网商业应用服务，让再小的企业都有自己的大数据”。

如今，互联大时代已经降临，互联网思维已成为一切商业思维的起点。而互联网思维的本质，是商业回归人性，更看重用户的体验。

微三云销售总监刘缘指出“基于微三云移动营销系统的创新商业模式的打造”。不管中小企业做移动营销的动机是什么，但前提是一定要有明确的互联网思维，切记不要盲目从众。因为如果一个企业没有清晰的互联网思维，不能建立一套完善的互联网营销系统，是很难走向成功的。

另外，用平台思维去打造社交电商平台，相比线下营销，有着更快捷、更方便的优势，抓住互联网的机遇，让品牌形象快速占据广大用户的心智。

值得注意的是，打造创新商业模式的关键是：结合有效的奖励机制，而微三云系统现有的6大创新商业模式，匹配多种会员升级条件，可任意组合出市面上95%的团队运营方式，这是为什么30多万客户选择与微三云合作的原因。

以快刻商城（综合类商城平台），切尔曼进口商城（跨境电商），熊猫宝贝（亲子平台）的客户案例来分析，以及同行多维度对比，通过微三云移动营销系统，结合实体经济，注重品牌、品质、价值的塑造，帮助企业真正实现O2O线上线下互通。

随着互联网不断侵蚀各行业，互联网没有放过医药这个细分市场。由拥有500多年历史的片仔癀郑总，为大家亲自介绍片仔癀如何实现互联网转型的。

抓住机遇，坚定走入转型改革大军中，立项规划，共同引领医药电商潮流；

选择一家专业的移动提供商合作，降低成本，结合企业自身情况，打造符合医药行业运营需求的电商平台；

通过新媒体，如直播、网红达人进行线上引流运营，结合线下传统业务，实现企业品牌的提升和业务的升级。

借助微三云打造独特的商业模式，创立“微粒创享”，利用微信的流量入口，及时获取最新的政策与市场动向，才能迅速抢占市场，谋取转型升级的最大红利，实现电商时代的迅猛发展！

一个企业想要尽快获得成功，就必须建立一套完善的系统，好的系统离开企业创始人或高层管理，依然能够有序不乱的运作。

李尚隆老师作为微三云指定顾问，为现场的企业家讲述了“企业赚钱系统”。李老师通过透彻地分析了

当前商业销售模式、产品的形态，为企业运营、转型指向一条康庄大道。

用户时代的来临，一切围绕用户价值，用户才不会远去，李老师总结打造企业移动社交营销平台离不开这八大关键：

相信在座的企业家受益匪浅，通过以上各路大咖的分享，让你学会轻而易举打造商业王国的核心秘诀。

像发布会这么重大的事件，微三云当然要用直播系统了，据统计，在线观看人数最高峰达到3千人次，意味着有很多用户使用微三云的直播系统观看峰会，也意味着更多的企业家收获对商业有更高层次的认识。

未来，微三云不断整合多边市场需求，基于企业自身核心资源和能力，并深入企业内部进行全面的商业诊断，辅助企业在互联发展大潮中能够抓住机遇，找准方向。

做移动电商

选微三云就够了

全民拼购模式更新功能及平台利润演算说明

一、全民拼购模式（模式亮点：同等价格多种产品同一个活动公排加速成团，另外加强了对中奖人的补偿和奖励）

“10人团”中抽“3人”（团人数和中奖人数都可以自定义，可创建无限个活动）

中奖者可获得：

A.（商品价格）100%等值的产品/购物券；支持10种展示产品或购物券，购物券名字可自定义

B.（商品价格）100%的“分红积分”；享受每月一定比例的加权分红，分红积分名字可自定义，比例可自定义

C.（商品价格）100%的“购物金”；比如参与100元的团中奖得100购物金，参与1000元的团得1000购物金。

D.（商品价格）获得5%的“购物金”释放可提现（前提是该用户拥有“购物金”，且奖励不超过“剩余的购物金”，比如参与100的团可以释放5元一次，参与1000元的团可以释放50元一次，看当次参与多少价

格产品的团，比例可自定义）；

E.（每次活动自定义金额比例）日分红：用户通过参团中奖可获得参与每日分红的个人分值，平台可根据昨日的中奖订单数计算出分红金额进行分红；每天晚上0点结算,针对昨日有中奖的用户根据中奖金额作为份额平均分红

F.(商品价格)赠送100%消费积分：赠送商城积分，可用于积分商城或者其他方式变现

不中奖者可获得：

A.(商品价格)5%的零钱奖励；比例可自定义

B.(商品价格)5%的“购物金”释放可提现；（前提是该用户拥有“购物金”，且奖励不超过“剩余的购物金”，比例可自定义）

C.(商品价格)赠送100%消费积分：赠送商城积分，可用于积分商城或者其他方式变现

二、拼单规则说明

“分红积分”作为“参与平台利润分红的凭证”，不能提现为零钱，同时每月1-5号用户可以将积分用户兑换产品或者转入/转出至“积分池”，6-24号则只能转入但不能转出“积分池”，25-30号为结算期，需“冻结积分池”，用户不能转入和转出“分红积分”，平台会根据“可分配利润”与“总分红积分”数进行加权分红。（另：每次转入“积分池”的数量必须为“整百”。）

“购物金”可视为“待返金额”，如A用户获得了100个“购物金”，后续A参与继续拼团后，将以零钱形式返还“购物金”，直到返完为止。

新用户参与，成为“1天有效期”的推广员；

用户当天有参与，平台赠送“1天推广员有效期”；

（举例：新用户A参与某个拼团活动，总共可获得2天的推广员有效期。）

拼团隐藏规则：

当天第一次参与拼团并且排位第一，必不中；（举例：A B C D E ...，蓝色为当天非首次参团，红色为当天首次参团，则C为此团的“不中奖人”。）

2.新人首次参与且排位第一，必不中；

（举例：A B C D E F...，蓝色为当天非首次参团，红色为当天首次参团，绿色为新用户，则C为此团的“不中奖人”。）

连续中奖次数获得不中奖特权

规则：可设置连续中奖XX几次后，之后连续XX次必不中奖

4、累计中奖次数获得不中奖特权

规则：累计中奖XX次，之后连续XX次必不中奖

（建议后期不直接跟客户讲，属于操盘隐含规则，容易导致不中奖特权的人数过多，当绝大部分用户都获得不中奖特权时系统会自动随机中奖，必不中奖特权会失效）

购物金静态释放+动态释放：（即将上线，会产生泡沫，谨慎使用）

购物金按总余额每天释放**比例（如万分之三），参与拼团可以获得加速释放**比例每次的资格，具体后台可以设置。

三、系统规则功能：

订单管理：当未成团的订单后台也能看到

关联活动商品数可灵活添加：后台可自定义设置实物产品数量（最多10个）

手动开团：活动内可手动开团，虚拟用户填补成团人数开团

4、用户每日参团次数限制：活动内可限制用户每日参团次数；

5拼购订单明细：拼购应用后台订单管理可查看所有拼购订单，包括订单号、团状态、订单状态等；

对接区/块/链系统：分红积分转数字积分，数字积分转分红积分，区/块/链支付退款原路返回

7、各种返利、分红、奖励分销比例参数灵活设置：最高可支持毛利30%或以上的产品均可用此模式

四、分销利润分配(按商品价格)

推广奖励：举例，2级分销---一级2%，二级1%；

店铺奖励：举例，等级由高到低分别为3%-2%-1%；

区域奖励：举例，省代3%、市代2、区代1%；

五、前端产品/价格展示

前端直接展示“99元/299元/399元/599元...”拼团区，用户根据所选价格直接进入选择，可供选项有“A产品/B产品/C产品/购物券”，用户只能选其一。大额预存充值客户可以设置大额拼团区，比如万元区，5万元区，10万元区，50万元区，100万元区。

六、资金进出平台风控/平台资金利润演算说明

模式没有泡沫——资金进出平台利润演算说明（分为高利润产品3折以内和低利润产品6折2种情况）

案例一：产品成本3折以内——以100元团，10人中3人进行举例演算平台进账：中奖3人，共收入300元

平台出账：

中奖3个人拿产品（或拿购物币兑换产品）成本3折， $30元 \times 3 = 90元$

不中奖7个人，每人退回拼团金再返现金3元，共奖励21元

购物基金每人释放5%就是5元（假设之前都中过奖有购物基金余额），有10人拼团不管中奖不中奖均可以释放5%，共需要释放给用户提现成现金额50元

每次开奖拿3%作为每月分红积分的加权分红（根据中奖金额的比值分红），本次开奖月分红池拨比9元

每次开奖拿出2%作为今天的日分红奖金池，即本次开奖日分红池拨比6元

分销设置二级分销（一级2%，二级1%）、团队级差奖励（V1拿1%，V2拿2%），区域代理级差奖励（区级拿1%，市级拿2%），分销共拨比7%，即7元，10个人都有上级，总拨比70元

合计：出账总金额：246元

平台净利润=入账-出账=300元-246元=54元，就是平台每开奖一次就赚54元。

案例二：产品成本6折以内——以100元团，10人中3人进行举例演算平台进账：中奖3人，共收入300元

1).中奖3个人拿产品（或拿购物币兑换产品）成本6折， $60元 \times 3 = 180元$

2).不中奖7个人，每人退回拼团金再返现金2元，共奖励14元

3).购物基金每人释放3%就是3元（假设之前都中过奖有购物基金余额），有10人拼团不管中奖不中奖均可以释放3%，共需要释放给用户提现成现金额30元

每次开奖拿2%作为每月分红积分的加权分红（根据中奖金额的比值分红），本次开奖月分红池拨比6元

分销设置二级分销（一级1%，二级0.5%）、团队级差奖励（V1拿0.5%，V2拿1%），区域代理级差奖励（区

级拿0.5%，市级1%），分销共拨比3.5%，即3.5元，10个人都有上级，总拨比35元

合计：出账总金额：271元

平台净利润=入账-出账=300元-271元=29元，就是平台每开奖一次就赚29元。

新商业 / 新模式 / 新机会

全民拼购是一款非常好用的手机拼团购物软件，这里有诸多有趣的玩法，用户拼团成功后可以享受低价购买商品，品种丰富，品质保证。

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

随着全球经济下行，党中央、国务院高度重视发展流通扩大消费。为推动流通创新发展，促进商业繁荣，激发国内消费潜力，更好满足人民群众消费需求，促进国民经济持续健康发展，《意见》提出了20条稳定消费预期、提振消费信心的政策措施。

促进流通新业态、新模式发展：顺应商业变革和消费升级趋势，鼓励运用大数据、云计算、移动互联网等现代信息技术，促进商旅文体等跨界融合，形成更多流通新平台、新业态、新模式。

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

全民拼购APP系统开发，拼购抽奖小程序系统定制

——微三云拼购小程序系统，莞云全民拼团拼购模式定制——

商业模式设计找微三云麦超

附：北京微三云全民拼购系统，微三云麦超，北京全民拼购系统源码

微三云在东莞东城万达文华酒店举办了“创富系统（东莞）千人峰会”。本次会议吸引了来自全国各地移动互联网行业大咖、行业精英参加，和大家共同探讨“新零售·新商业”形势下的创富策略，为处于迷茫的广大企业家们探讨出路。

随后主持人隆重登场，为本次会议拉开了帷幕。

全球商业文明正在发生巨大的变化，目前正在上演的财富大洗牌将是新思维取代旧思维的过程，不管是过去和未来都将不断上演这一场大戏。

面对共享经济、社群经济，平台经济等概念层出不穷商业的变革，让我们必须反思未来的企业、创业者该走什么样的路线。

首先由合一国际商学院院长，广东省咨询协会副会冯云为大家讲述，无论经济如何变化，企业想要生存其本质是必须打造一个可持续创造盈利价值的系统，只有这样，企业才能拥有更强大的生命力。

随着行业发展环境的不断变化，特别是互联网+时代来临，网络零售的冲击，让我国传统零售行业面临着前所未有的困境：线下客流下滑、客户转化困难、盈利下滑等，行业已深陷危机！

在互联网的大浪潮下，如何利用互联网思维来重塑行业，实现转型升级，是所有零售企业必须深入思考的一个问题。

在新时代要求下，零售改革势在必行，接下来由微三云产品总监肖毅讲述如何凭借微三云“新零售·新直播”，赢在移动互联网的下半场。

北京微三云全民拼购系统，微三云麦超，北京全民拼购系统源码