

绿韵嗖嗖APP怎么开发

产品名称	绿韵嗖嗖APP怎么开发
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

绿韵嗖嗖APP怎么开发

导读：

平台还可以借助超级云APP的平台号架构，实现孵化多平台的生态架构。具体玩法如下：

1.整合线下异业联盟门店：赠送商家门店一套最新模式的小程序或者公众号系统，帮助商家门店轻松搭建自己的线上O2O门店，上传自己的产品，也可以一键加入平台供应链产品丰富小店的品类。

具体运营应用模式可以商家根据自己的喜好选择，比如增加社交电商玩法？异业联盟玩法？代理商玩法？拼团红包玩法？抽奖团玩法？平台可以根据商家的喜好给商家免费匹配对应的系统，也可以做成标准化简单易复制的系统模式，直接批量赠送给各个商家。

每个商家都在推广自己的公众号，会员粉丝也是自己的，有会员沉淀数据，模式自主性强，收款也是绑定自己的支付，钱全部收到自己的口袋里，不需要入驻别人的平台等提现，降低门店资金风险，大平台也没有直接代商户收款，避免平台的二清结算风险。 异业联盟门店的会员通过广告券赠送循环，全部都到了超级云APP,共同打造一个公域流量生态，通过超级云APP上的社交功能、自媒体功能、短时频直播、新闻资讯、公域社群朋友圈等功能增强会员之间的粘性和互动，同时把这些平台导流进入超级APP的会员进行识别，小平台会员在大平台里产生的CPS收益或者广告收益，也可以分配一部分给这些小平台，达到双赢甚至多赢的效果。

2.整合其他电商平台：不改变原有的电商平台的运营模式，对接加入赠送广告券功能，同样的消费，多赠送给用户100%全返广告券，用户只要下载APP每完成任务就可以轻松把广告券转换成可消费可交易的消费积分，电商平台只要预留一部分利润（比如15%）用来跟平台购买广告券用于赠送会员即可。

4. 孵化自己体系多模式多平台：对于一些团队长，他们有会员，想自己做平台，但是没有系统，没有产品，平台就可以整合强大的供应链，通过供应链系统实现给多平台供货，一键上架产品，一键退货，一键扣除货款一键代发，从而帮助团队长更轻松快捷搭建平台并推动市场，他们独立收款独立运营，但通过广告券赠送循环会员全部都到了超级云APP,共同打造了一个公域流量生态，通过超级云APP上的社交功能、自媒体功能、短时频直播、新闻资讯、公域社群朋友圈等功能增强会员之间的粘性和互动，同时把这些平台导流进入超级APP的会员进行识别，小平台会员在大平台里产生的CPS收益或者广告收益，也可以分配一部分给这些小平台，达到双赢甚至多赢的效果。

正文：

绿韵嗖嗖这个项目非常简单用你每个月固定的高频的消费。（话费、打车、外卖、电费、车票，马上机票还有保险车险.....等）通过嗖嗖完成，嗖嗖就全返等额红包返还给我们！然后我们就可以用返还的红包换取我们生活的刚需商品。（柴米油盐酱醋茶，大米鸡蛋，垃圾袋.....等）你说这个APP是很好，很吸引人！只是换了个APP使用而已。就这么简单免费注册统统可以享受以上送红包福利，真正做到让你花一次钱用两次如果想赚钱298就可以入会员获得跟我一样的推广权限。上市公司，长线发展企业，值得信赖！

用电费、火车票、机票、电话费、电商网购淘宝、京东、拼多多、饿了么、加油、打车、美团酒店、电影票,这些高频固有生活消费,消费多少给多少红包。

拿固有消费送的红包金额来红包商城兑换生活中高频消费行为垃圾袋、洗衣液、洗发水、沐浴露、洗洁精、面膜、尿不湿、大米、鸡蛋、土鸡、牙膏、牙刷、牛排、牛奶、纸巾、毛巾、拖把、数据线、充电宝、耳机、鼠标、干货、红酒、啤酒、白酒、零时、厨房用品、调味料、小电器、服装、鞋子、衣架、水杯。这些是不是可以解决所有人流量,与引流难题以及痛点。

当有流量然后,大家体验整个过程中的服务,两年疫情大家对副业与创业的观念,不需要教育,让所有人赚到钱,是不是购买创业礼包,今天哪个项目不需要投资,直销微商社交电商新零售优惠券盘币链拼团广告电商零撸哪个不需要投资。

这个引导促成是不是非常简单,我们曾经做的所有项目,只能是一个有生命周期的噱头,解决不了烧钱引流,项目圈流量是痛点与难点,还有生活中的供应链资源,所有平台没有办法支撑。

有流量我们是不是可以做很多,比如张一鸣有流量今天想布局电商,布局支付,布局外卖,布局打车,他都可以,那么我们布局支付,都是合规支付产品,比如申请信用卡、POS机、刷花呗京东白条、聚合码支付、手机POS机,支付大家都知道不能有门槛,赚流水,我们不需要门槛都可以参与。

我们本地生活,不需要我们的伙伴推广商家,因为我们已经全国各地商家入驻600万,你在全国31个省三公里可以实现。

通过滴滴接单模式享受服务,用户点服务,平台派单,你有分润

服务范围:房产经纪人、家政、教育、美业、保健、维修、物流、金融服务、汽车、法务。

我们还有网约车,网约车占滴滴70%业务量。

我们不是以省钱为噱头,用户享受服务,我们直接跟平台司机师傅分佣金。

这个项目,需要资本,嗖嗖在移动互联网行业深耕六年已经香港上市公司。

这个项目,需要资源,我刚刚说的所有都是资源。

这个项目,红包商城需要强大供应链,我们积累六年,覆盖生活中刚需方方面面满足免费兑换需求。这就是一个独角兽平台,所有项目模仿复制不了。

好了,关于绿韵嗖嗖就简单介绍到这里,更多项目资料欢迎私聊领取。项目目前仍处于火爆期,绝对的蓝海市场,看懂这波红利的速度扫码联系,加入本团队拿顶级扶持,6年互联网经验,专业流量操盘手,助你快速裂变团队!

附读：广告联盟生态模式介绍

核心原理：1.对消费会员：首先会员在任意线下商家、电商平台或者刚性消费CPS平台消费（加油、话费充值、水电煤、淘宝京东天猫唯品会、星巴克麦当劳、携程美团饿了么），获得消费金额等额的广告券，用户下载广告APP后，通过每天完成一定看视频广告任务或其他任务方式将广告券每天按一定比例释放成消费积分，消费积分可以用来在联盟商家二次消费（也可以转赠交易），实现一笔钱用两次的实际效果。

2.对平台：利用超级云APP去中心化的流量运营模式，用超级云APP聚合实体异业联盟多商家+聚合电商平台+聚合CPS平台的会员流量，通过广告联盟、内部广告、外部广告、CPS的流量收益，让消费者在消费的时候得到的广告券释放成消费积分，消费积分又可以让用户到合作门店二次消费或者转赠交易变现，消费积分在平台内部循环流通，平台抽取这个过程当中的交易手续费、提现手续费、广告收益、CPS收益还有其他收益、实现平台无泡沫有盈利模式的生态循环平台。

3.对实体门店商家或者电商平台：跟平台达成合作后，通过付一定比例手续费（比如15%）购买广告券用于赠送消费的会员，比如今天有10000元现金消费，只需要给平台1500元，即可获得10000元广告券用于赠送会员，让会员实现消费全返，那么产品和服务就很好卖了，以前用户消费就消费了，但现在消费者额外还获得消费全返可以用来二次消费，商家相当于只多了15%的费用，就可以快速推动产品销售，个大部分实体商家或者电商平台都是愿意合作的。

4.对广告主:平台进入的都是实际有消费能力的消费者，而不是玩资金盘的的团队长，在平台投放广告更容易产生效果，通过平台广告系统的大数据画像精准推广，产生比**头条等信息流广告更直接的推广效

益，在循环消费、消费积分循环流通的过程中，平台会员活跃度极高，而且基于微三云超级云原生APP架构，平台可轻松上架所有的安卓市场和苹果应用市场，更容易推广，会员价值更高，广告投放的效益更高。广告主可以先跟平台购买消费积分，然后上传图文推文、短视频或直播，关联自己的门店或者地址，或者推广链接，利用平台对自己的项目进行曝光和推广，平台扣除广告主的消费积分并利用平台自带的广告系统为广告主进行推广曝光，并赠送看广告看短视频直播的用户奖励消费积分，平台则适当进行抽成。