

源码开发绿韵嗖嗖类似系统

产品名称	源码开发绿韵嗖嗖类似系统
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

源码开发绿韵嗖嗖类似系统

导读：

微三云系统底层架构优势：分布式+微服务架构

已稳定支持多家超过100亿营业额的平台，上百家过百万会员的商城平台，齐全的订单会员数据接口，方便二次开发，对接第三方系统便捷，支持多应用多功能同时并行开发快速部署上线，系统安全系数高，系统稳定性高，并增加秒杀级算法框架，能满足高进发的业务场景。

详情请看网站资讯<https://wsyguanyun.com>或<https://32wsy.com>

正文：

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。

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、短视频直播、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。

附读：

有了分销模式，接下来就是找软件开发公司把想要的模式在系统上面实现，其实这些都还是基础，在小编看来最重要的还是在运营这一环，分销裂变的条件是有“人”，很多人会有这样的心理，我这个模式这么好以为做出来就会自动爆炸式地去裂变粉丝。其实不然这里要考虑几个问题：如何找人？到哪里可以找到第一批肯去做分销裂变的这些人？即时找到这批人了有没有一套成熟的培训体系，有没有教他们怎么做管理拓展团队，他们为什么要做团队；有没有教他们怎么去卖你的产品，你的产品亮点在哪里；产品内容输出，这些是打仗的工具，可以给到推广员一键复制的。仔细留意一下我们会发现，分销做得好的平台他们都会拉很多会员群，而且群会分类型，有普通粉丝群、会员群、核心会员、团长等等，会员专门的导师团队在群里授课，不同的群输出不同的内容，社群+移动电商，还鼓励核心团队组建自己的粉丝群，统一输出讲师和内容。

找软件开发公司<https://wsyguanyun.com>或<https://32wsy.com>

附：绿韵嗖嗖项目介绍：

绿韵嗖嗖邀请码【总部】做项目，公司实力和老板背景漂亮，做du合法，决定安全性和长远性，有没有巨大的市场需求，可以推吗，直接解决，你赚qian，APP，解决你的生活，所有需要

奇怪的是，消费发红包，不需要花更多的钱。在商场进行两次消费，花一次钱，实现两次消费。这是2021年真正的机会。

绿韵嗖嗖地来我家捣乱网络，以坚强的姿态登陆，绿韵嗖嗖地聚集梦想联盟欢迎你！

接下来我会为你逐一明确答案

首先，让我们来看看公司的创始人。他叫程俊，在下，可以成功企业家，两家上市公司的创始人

有两家上市公司：

北京爱我家的房地产公司

宾城国际互联网有限公司

这家公司在6、7年间，自身运营了很多板块，运营已经成熟，已经进行了3次融资，其中有中国前4位，从中字头做起的人被称为中科招商，融资2000w

另外，还有天九集团这一非常强大的基金公司，融资3亿美元，市场估值32亿美元，现有2亿用户，9000万注册会员。现在准备好，上新板块，孵化发售，马上到家

这家公司的优点是什么？

- 1.技术小组是原诺基亚的技术小组。请成为股东
- 2.安全系统从360开始就拜托了。是安全系统小组
- 3.公司运营负责人是聚集在上市公司请来的运营负责人，负责运营
- 4.我为你选择的是互联网最强大的、四大系统之一的团队会带你来
- 5.本APP解决以下问题：

解决你，简单地，实现管道收益问题

解决消费者、金钱和便利的问题

解决有技能、没有客户的问题

解决有店铺、无顾客、库存受挤压的问题

制造商，解决产能过剩，使其持续运转的问题

解决国家和社会就业问题

6.要点：不需要投资成本。298元购买礼品卡，拿到300-1000的红包，红包就可以在商场继续二次消费，不存在伤害人脉的问题

APP的服务板块有5个：

1.到店：进军全国，300万衣食住行的商家，六七年就沉淀下来了。
如果进店消费，可以获得同等额度的红包，在解决店里无流量问题的同时，帮助消费者省钱。
例如，吃一千碗饭，拿一千红包，消费，在这里为你赚钱

2)到家)一键叫上门，进行订单受理服务。例如卫生、对孩子的指导、开锁、修理、美容、泡脚、美容、房地产商、法律服务、保险.....有技能、没有客人的情况下，可以成为服务商，客人下单、受理订单、视频面对面、语音电话、评论。

3.EC)面向消费者的购物

与阿里巴巴供应链的合作(和公司同一楼层，天然的合作优势)是淘宝、天猫、京东购物这样的商品，无论在哪些平台上有什么中意的，马上回来，直接推给你。
同样的商品，同样的厂家，同样的价格，直接交钱得到红包，还可以消费，在这里又可以产生利润

4)民生)充值、水电煤气费、加油、火车票、出租车、酒店预订、电影票、旅游、外卖预订、奢侈品.....以上板块，会消耗多少？红色bao要送多少钱？也就是说，一次的钱，可以实现两次的消费

5.信用卡取现

很多人平时使用销售点机和智能软件。在这里对接的是聚合支付，同样和你有关

初期没有办法得到奖励的美团，滴滴，推广这些软件，真的是你躺着赚的生活，今天这个亿万级的机会，你还没来

2021年真正的机会。绿韵嗖嗖地骚动网络，以坚强的姿态登陆，绿韵嗖嗖地聚集梦想联盟欢迎你！