

单品月销900万用什么模式？微三云单品爆卖营销系统

产品名称	单品月销900万用什么模式？微三云单品爆卖营销系统
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

单品月销900万用什么模式？微三云单品爆卖营销系统导读：

微三云麦超麦总监，为大家分享了“全球化移动应用系统供应链平台-软件云+服务云”解决方案，云平台作为微三云产品体系的核心产品，标志着微三云从“移动互联网的软件工厂”向“移动互联网供应链平台”的蜕变。在此次分享中，麦总监重点向大家介绍了云平台的框架及去中心化的应用组合，云平台通过组合式的应用模块，为客户提供完善的、最具匹配度的商业应用解决方案。

更多干货内容，详情请看网站<https://wsyguanyun.com>或<https://32wsy.com>

背景：贵州赐美千秋，原型是贵州少数民族用植物精油做的的牙膏，专门为人家贴牌的一个传统企业，最后居然通过单品达到月销900万，让我们看看他是如何做的？

1、会员制的等级权益

会员制的套餐可以按用户的销售额来判定，当达到一定的销售额的时候可以直接获得对应的等级权益。比如设置了三个等级，VIP1、VIP2、VIP3、每个等级获得分别不同的折扣5%、7%、10%，之后购买产品也能获得对应的产品折扣。例如100元的产品，VIP1就可以直接95元带回家，而VIP2只需要93元就可以带回家。

2、分销权益

分销的权益；每推荐一个用户购买产品或者参与拼团活动，就可以获得分销的奖励。例如VIP1获得1元的直推奖励、VIP2获得2元的直推奖励、VIP3获得3元的直推奖励，

并且与用户终生绑定关系，你可以获得相应的等级（级差奖励），假设你是VIP2,你介绍一个客户购买产品了，你就能获得7%的利润分销，如果是你的下家VIP1的客户，你也能获得2%的利润分销奖励。

3、衍生业务盈利

不可否认，有一定数量的商家在商业模式设计上有了明显的进步，利用低门槛引入会员，再通过其它的衍生项目赚取利润成为了一种举足轻重的商业经营模式。像腾讯qq就是国内利用免费门槛吸引衍生业务的标准案例，还有很多企业利用一项主营业务吸引出另一类主要消费群，也是衍生业务盈利的来源。

4、利用会员零钱残值盈利（设置整额才可体现）

这种模式是一种不太光彩的方式，但却是很多商家赢取利润的主要手段，很多的消费者都有体会，会员零钱用到最后时，经常会有几元甚至几十元的未用尽额度，理论上称之为残值，大部分消费者会放弃残值的使用权，并且商家很少有退兑残值的政策，于是这部分残值就成为商家最终利润统计的来源，不要小看这几元钱的残值，上万个会员就会产生几十万元的净利润。

是一种“不伤人脉，参与即赚”的全新拼团营销模式，消费者通过参与平台的拼团活动，从而获得心仪的产品，或可以获得额外的参与奖励；进而提升平台的用户活跃度，实现用户与销售额双裂变。（用户中奖了可以白嫖产品+不中奖也能获得广告佣金）

某款产品拼团价100元（成本30元），10人参与可成团并抽3人中奖，7人不中奖，广告佣金5元，他们的利润如下：

3人中奖：好处一，获得比平台商品价格还优惠的产品；好处二，获得本次商品的购物金100元（可以累积）；好处三，获得上次产品购物金的释放10%，好处四，获得本次拼团的分红积分（用于每月积分分红池中兑换零钱）。

7人不中奖：好处一，获得参团的本金100元全部退还，好处二，获得广告佣金5元，好处三，获得上次产品购物金的释放10%（前提是之前参团中过奖，才会有购物金释放）

成本核算（注：这里取最大值）如下：

10人团；获得流动资金为； $100 \times 10 = 1000$ 元

3人中；产品成本为 $30 \times 3 = 90$ 元、购物金为 $10 \times 3 = 30$ 元、分红积分20个

7人不中；本金退回 $7 \times 100 = 700$ 元、购物金为 $10 \times 7 = 70$ 元、广告佣金 $5 \times 7 = 35$ 元

推广奖励；按等级划分VIP1获得1元、VIP2获得2元、VIP3获得3元，那么它的最大值为 $3 \times 9 = 27$ 元

平台收益总额和= $1000 - 90 - 30 - 700 - 70 - 35 - 27 = 48$ 元

微官/网是云平台中用于企业品牌建设的应用功能。平台可通过微官/网释放官方活动、资讯、企业信息、用户留言等，提供官方直达通道。

门店自提：用户下单购买商城应用/礼包的商品时，除了可选择快递配送的方式外，还可以选择就近门店自提，优化用户的购物体验，同时也为平台增加运营方式，方便商家结合线下门店进行推广。

那么问题来了，线下实体店为什么要跟你玩？（微三云麦超分享）

解析：贵州赐美千秋只是做牙膏的，如果自营开一个卖牙膏的店，投入成本太高。所以才选择和线下的门店合作，我们只要和线下门店的利益分配做好就行了。

例如：对于线下门店来说，好处一：我们线上的用户在他们那里进行提货，其实就是用户引流到他的门店，为他创造价值，假设一个客户自提了产品，他又肚子饿了想买点吃的，喝的，其实就是给他带来了销量。好处二：线下店面为我们核销商品可以获得奖励，一个商品设置3元钱的奖励。好处三：企业可以线下店面他预存一笔货款，类似保障金（金额可以自己定义）在给他一个身份等级，可以获得额外的产品收益，同上等级奖励级差，假设给他一个VIP3，100元的产品，那他的收益就是VIP3奖励的10%+线下商品核销的奖励=13元。

小程序直播推出的基于微信官方开放的小程序直播组件结合商城系统的电商及官/网功能，让商家通过小程序后台的直播组件，可以直接在小程序中实现直播互动与商品销售的闭环，达到线上转型和品牌曝光率的提升。

积分商城是产品会员体系的一部分，常作为会员奖励以提升用户对产品的认可。通常来说，电商类、o2o服务类经常采用积分商城促成“赚取积分-消耗积分”的消费闭环。

积分商城的目的：获取用户、提高活跃度、提高留存率、获取收入、自传播。

同城社区是云平台中适用于建立同城贴吧类应用。实现用户发帖、评论和点赞等功能，创建热度话题，积攒用户提高平台人气，增加用户粘性，平台通过广告位获得收益和用户数据，打造一个信息交流的同城生活圈。

#有效掌控顾客

这是一个替代品遍布的市场，除特殊专利型工业品外，几乎任何一种消费项目都存在着大量的替代品，在这个现实状况下，通过社区来控制顾客的消费惯性和了解顾客的潜在需求，以及企业本身不足点完善自身就变得非常有意义。