

贵港市微三云太爱速M系统，贵港市微三云盒格速M源码

产品名称	贵港市微三云太爱速M系统，贵港市微三云盒格速M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

贵港市微三云太爱速M系统，贵港市微三云盒格速M源码

导读：

有了自己想要的分销模式，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，比如比较火的思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动2+1奖励模式，全民拼购模模式、社交盲盒系统，盲盒社交电商系统、秒杀拼购系统、预售拼购模式、泰山众筹模式，太爱速m秒杀寄售模式，拼商抽奖模式、广告电商模式等模式系统，其实这些都还只是基础，在微三云小编看来最重要的还是在运营这一环，还需要建立自己商学院体系，用商学院来发展裂变社群。

随着社交电商的爆火，很多零售企业都投入了大量的人力、精力、财力在做私域电商，有的平台简单粗暴采用，发优惠券，以期快速转化用户；有的平台讲究一点，采用精细化营销模式，对用户进行标签分层，开发会员制锁客。跟着微三云麦超，带大家分析一下太爱速M、盒格速M等平台怎么赚钱？商业模式详解利润哪里来？

注册购买积分，积分可以转账和兑换提货券，每次兑换提货券可以获得1:1的广告价值，广告价值进行预约和寄售消泡。

1、商业逻辑

制造商重新分配产品成本与市场销售价格之间的利润（差价），吸收会员，让会员直接赚钱，购买产品体验，通过产品效果形成消费习惯，成为忠实消费者（继续为企业创造价值）。

2、流程详情

如果产品成本为1000元，市场价格为5000元，溢价从1000元开始，每次增加6%，抢购订单的1.5%为静态利润，4.5%为广告价值实现，每天一次，直到市场价格为5000元。

3、点对点支付

公司不碰现金。抢购只需支付溢价部分，成本不需要支付，但都是自来水。比如成本1000元，从6%开始，第一天抢单的价格是1060元，不需要支付1000元的产品成本。第二天，在1060元的基础上，溢价为6%，即 $(1060 \times 6\% = 63.6 + 1060)$ 等于1123.6元。

15.9 $(1060 \times 15\%)$ 广告价值兑换 $(1060 \times 45 = 477)$ 总收到每天1236 $(60 + 477 + 159)$ 的溢价，以此类推，直到溢价达到产品市场价格。(天回报率在4.4%~26%之间)

4、商业价值

转售需要4.5%的信用价值，第二天信用价值变成现金回笼(信用价值是购买积分兑换成提货券时赠送等值的信用价值)。

5、动态收益

绩效(流水)奖励(按当日商品价计算流水) 直推奖励0.5%(流水百分比) 代理收入:团队10万流水0.3奖励(至少300元/天)2。团队30万流水，0.6%奖励(至少1800元/天)3。团队100万流水，0.8%奖励(至少4800元/天)

除了一个区域，6个合作伙伴每天的流量达到800万，升级为合作伙伴，享受平台总流量0.3%的加权分。

1、支付成本，每24小时溢价一次，周期短，见效快。

你只需要支付溢价部分，但利润是根据实际抢购金额的总资金计算的。例如，如果你买了一张1060的订单，你实际上可以通过支付60来获得1060的1.5%的日收入和1060的4.5%的广告价值，也就是说，如果利润按实际支付60的本金计算，15.9元的利润相当于日收益率的26.6%。

2、会员购买积分

实时交付产品(小分子肽)，并赠送相同的广告价值参与拍卖。您的广告价值可以释放每个订单总额的4.5%，第二天实现，最终产品将免费使用。

3、参与抢购必须提前预约

预约时，您需要扣除200个广告价值。无论是否有抢购订单，都会退还给您，以防止会员恶意订单扰乱市场！

4、静态和动态的利润很高

因为它是为了支付成本。会员的静态利润可达到最低4.4至最高26.6的日化收入，即月化率不低于130%。动态是的实际抢购金额计算流量，而不是按照付款金额计算，也就是说，如果当天的流量是100万，整个网络的实际付款率约为30万。

5、数量良好的泡沫机制

当列表上升到最高值时，合作伙伴将完成交付，如1000-5000个订单，当从1000上升到5000时，单个合作伙伴根据实际价格直接变成积分，5000个订单将直接交付，不再循环到第二天，如何实现合作伙伴的积分，你的团队需要你那里购买积分，自然实现，为什么合作伙伴愿意购买交付订单，非常简单，因为你的日佣金点远远不足以消耗你的团队的日积分，所以你必须确保团队的积分使用，自然，你需要购买交付订单，这形成了一个循环系统（因为平台不会向市场出售积分，所有积分只能从合作伙伴那里出来，合作伙伴的积分来源只有两个地方，第一个是你的动态收入，第二个是购买交付订单）

总结：任何一个好的裂变活动都会有一个让人欲罢不能的有效诱饵,那什么样的诱饵是好的呢？我认为首先是刚需且普遍适用的，比如优惠券,其次是门槛低，分享即可得的那种，而不要在这个环节整的过于复杂；再来是成本要低，毕竟是作为诱饵存在，参与的人越多，数量也就越多，如果成本没控制好，那就有点得不偿失了；当然成本低不等劣质，要让用户感受到足够的性价比；最后就是诱饵的设置一定要跟产品相关。

原创所有，转载请注明出自：谈谈互联网的那些事儿、

如需完整方案，请找小编获取

附：

除了基础的五大分销模式，微三云系统还支持更多模式，比如月度计酬奖励、礼包分红奖励、云店奖励、招商奖励、消费奖励、运费奖励等，还有创新应用模式思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动2+1奖励模式，泰山众筹模式，太爱速m秒杀寄售模式，全民拼购模模式、社交盲盒系统，盲盒社交电商系统、秒杀拼购系统、预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式等，其他更好玩的万变不离其宗，原理都是把平台赚取的利润共享出去、如何把有限的利润更合理分配出去，对市场最有推动力；企业会根据自身的资源和积累、现有的运营方式来选择适合自己的分销模式；

分销模式为什么选择微三云<https://wsyguanyun.com>或<https://32wsy.com>

