

# 分享东莞微三云火热的应用模式

产品名称	分享东莞微三云火热的应用模式
公司名称	东莞楚恒辰诺网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋302室03
联系电话	14778333741 13268813057

## 产品详情

近市场上出来了不少新模式，微三云紧跟市场也开发了不少模式，那微三云的模式有哪些呢？目前已经开发出来有200多个应用模式了，给大家分享几十个应用模式吧！分几篇文章给大家分享

一，公共平台:平台运行基础模块如应用中心、商户装修、支付配置、系统通用配置等，为应用运行提供底层能力支撑

二，渠道中心，拥有渠道管理后台，有独立自主权，发展终端商家账号，可以给账号设置开通不同的功能权限，独立运营终端账号

三，2+1链动奖励（美丽天天秒），购买产品成为代理，代理推广代理拿直推奖，代理发展2个代理升级老板级别，前面2条代理线留给上级，第3条代理线起拿N代见点奖，老板与老板平级可拿平级奖，设置帮扶基金冻结部分佣金，考核留给上级的2条线的活的，达标则冻结资金可提现，同时增加了关系链上的直推间推奖，团队级差奖，月底计酬奖，团队长分红奖，团队长分红身份可考核代理发展人数，前两条线不动了可以切换活的线等功能

四，全民秒购模式（太爱速M模式），跟上级购买积分或者平台购物赠送积分，积分兑换提货券时赠送贡献值，贡献值用于抢单专区赚钱变现活动，提货券达到一定金额需要提货完成订单才能参与抢单专区，抢单专区每轮价格上涨一定比例，用户需先预约活动冻结一部分贡献值，并支付每轮增值的差价进行抢单，抢单后等待平台下一个用户以更高价格抢单成功寄卖后结算给上一个抢单用户，寄卖需要支付一定经验值作为平台寄卖手续费，用户从而实现把经验值通过参加抢单活动变现成现金，实现消费返利。

五，众筹互助模式（泰山众筹），用户购买产品获得购物币1:1赠送，购物币可以参与众筹抢单活动有一定概率将购物币变现为积分，积分通过每日释放或任务释放为现金让消费者免费消费产品并赚钱

六，全民拼购模式，设置拼团抽奖活动或者纯购物活动，参与成功得产品或等值购物币，参与失败退回款项并奖励广告现金红包，中奖者可赠送一定比例的购物基金，购物基金可以通过自己继续参团每次释放一定比例，直推间推下级参团伞下团队参团每次释放一定比例，购物基金余额每日固定一定比例释放，每日利润分红释放等方式实现消费者优惠购物或消费返利，中奖者还可以赠送抽盲盒机会，赠送平台购物币线上线下消费抵扣，赠送消费积分进行复购消费。

七，盲盒电商模式，用户通过小金额参与盲盒活动获得心仪盲盒产品或盲盒券，同时可赠送购物币或积分与其他模式结合，盲盒券+现金可以发起盲盒活动，分享给用户参与盲盒可以获得奖励，再结合社交电商模式的直推间推奖，团队级差奖，月底计酬奖，团队长分红奖等奖励模式，实现盲盒主带货获益新模式

八，社交盲盒模式，结合和盲盒相亲交友和盲盒礼物的玩法，用户付费拆盲盒，可获得匹配或心仪男生/女生的联系方式，中奖还将获得盲盒礼物，非常有趣的盲盒主带货+社交交友属性玩法

九，寄售模式（锦鲤喜团模式），平台设置非常优惠的活动奖励吸引用户参与活动进入平台，然后通过区活动获得优质产品或奖励，参与成功得产品，参与失败获得鼓励金现金，参与活动的产品不想提货可以放在2收商城进行寄卖，平台一定时间内售出后按二手价结算给用户，结合结合社交电商模式的直推间推奖，团队级差奖，月底计酬奖，团队长分红奖等奖励模式

十，竞拍置换模式(思购臻选模式)，用户产品后可补后续费置换其他产品或委托平台下一轮竞拍挂卖，超过一定价格再分拆成个产品继续，辅助以社交电商模式的直推间推奖，团队级差奖，月底计酬奖，团队长分红奖、空间主收益等奖励模式

十一，广告电商系统（Gcat模式），用户消费赠送等额或者一定比例的积分，积分可以通过小程序广告完成每天看激励视频广告任务的形式每天释放一定比例变成可提现的现金，从而实现消费返利，支持上级可以拿下级获得广告收益的一定比例的推广奖励，还可以结合一二级分销，团队奖励，区域奖励，团队分红等分销模式

十二，礼包分红模式，平台设置购买不同礼包获得不同级别身份，对应不同的分红额度和推荐奖励，平台每售出一个礼包，将一定比例营业额放入礼包分红池，给予对应级别的团队长身份进行平均分红，通过分红方式返利消费者，帮助消费者实现免费消费产品甚至还赚钱的模式

十三，三三滑落公排分红模式，平台设置购买某个礼包获得某个级别身份，发展三个直推下级即可晋升到下一个级别，不同级别对应不同的分红比例和推荐奖励，平台每售出一个礼包，将一定比例营业额放入礼包分红池，给予对应级别的团队长身份进行平均分红，同时通过三三滑落公排机制，实现团队上下互相帮扶，自动形成团队架构的模式制度

十四，批发零售模式（挂售寄售），用户购买1个零售产品可获得N个对应产品的N折批发权益，批发的产品可以提货或在平台挂售寄售，平台售出后按零售价扣除寄卖后续后返还消费者，从而帮助部分消费者又赚钱又赚货的模式

十五，感恩奖，指定身份可拿下级收入的百分比，可以设置总拨比不超过多少作为控盘，就是不管有多少层，高拨比多少

十六，O2O线下门店入驻模式，线下门店入驻，增加总部+分店连锁店模式，会员卡体系，支持平台购物币消费抵扣，支持门店次卡，类似美团优惠券代金券模式，支持到店提和配送上门，在线下单到店核销，对接达达配送和爱跑腿配送接口

十七，分红榜应用模式，平台将销售利润，通过每天、每周、每月的形式奖励给达到相应的分红条件店铺身份的用户，从而达到刺激用户复购及提升平台用户活跃度的作用,比如每日分红奖，可以考核用户当月消费累计一定金额或者邀请一定什么级别的新人，达标后下个月1号起可以连续享受30天的每日分红，如不达标则没有分红奖励。

十八，新代理商应用功能，应用于传统微商的代理层级间的进、销、库存，通过货款+云仓库存的方式，实现平台对于代理商的矩阵式管理

十九，补贴奖励应用功能，推广营销工具，推广赠送时效性补贴金；如购买礼包赠送补贴金，推广一个礼包立即返补贴金，以达到用户的快速裂变

二十，服务点应用功能，用户消费可选择就近的服务点提货，同时方便平台以“轻模式”做线下的快速铺点、铺货。