

盘点2022年那些新零售企业，做到月营销过亿的商业营销模式,微三云钟小霞

产品名称	盘点2022年那些新零售企业，做到月营销过亿的商业营销模式,微三云钟小霞
公司名称	东莞市莞带大数据科技有限公司
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402室
联系电话	13143659518 13143659518

产品详情

小伙伴们好，我就是微三云钟小霞

2022年新的一年社区电商平台销售市场一直在不断地产生变化，当一个方式游戏玩法被认证切实可行的情况下，通常会涌进很多游戏的玩家，当诸多游戏的玩家逐渐投入进去探寻，通常又催生出不同类型的发展之路，各种团队长都是在寻找项目，有能力有责任心的服务平台老总们都在摩拳擦掌发布自己的服务平台，罗定3月，恰好是外出踏春的好时候，汹汹的疫情不讲情面，把大家关进了家里，伴随着蔓延到范畴慢慢扩大，国内抗击疫情局势越来越严重。

由于疫情原因，线上创业做平台运营中远期变成了微创业主流的，而线上创业营销推广裂变式当然离不了系统软件的大力支持，那样，该用哪种营销推广软件方式来经营自己的电子商务平台呢？下边微三段老师给大家盘点一下近期客户平台上亿销售额每个月的都在用什么功能方式：

一、击杀寄卖方式

服务平台设定十分优惠的活动奖励吸引消费者参加活动进到服务平台，再通过击杀区主题活动得到名优产品或奖赏，参加取得成功得商品，参加不成功得到鼓励金现钱，参加活动的商品不愿取货要放在二手商城开展寄售，服务平台一定时间内卖出然后按二手价清算给消费者，融合社交电商模式的直推间推奖，精英团队专业级差奖，月末计薪奖，团队长年底分红奖等奖赏方式

二、击杀竞价换置方式

服务平台每一个VIP都是有一定邀请人，全是VIP中间点到点击杀买卖，VIP还可以在限时抢购区和检漏区开展击杀限时抢购，每一个室内空间主的限时抢购区单独打开，提供自身团队人限时抢购，每一个室内空间主的限时抢购区互不干扰，在限时抢购打开期内，服务平台产品分成限时抢购区商品和换置区产品，换置区产品供客户拆换同使用价值产品及其换置发布更新商品的价值时应用，防止产品报价持续拓

宽致商品过高，VIP抢拍到的产品，可以选择送货，也可以选择拆换同档次其它的商品在发布，在支付发布附加费后再次发布，（每一次股权溢价在4.5%-5%）而且获得使用价值更高产品，24小时就会自动到服务平台限时抢购区开展挂售，别的VIP还可以在限时抢购区抢购该客户产品。当一个商品价格做到限制额度或是发布的轮空后，便会就商品一分为三，其中一个应该做产品交收。

例：当换置后价钱即将超出20000元，便会拆分为3个产品，例如原来是7000块的纯粮酒换置成7450块的iPhone，这样是总数永恒不变的，全是只能被一个人击杀，可是20000块的白酒，就需要换置成7450块的苹果手机和7450的酒和7450的电脑，3个产品上必须选择一个取货，剩余2个再次发布到击杀，下列图是股权溢价4.5%的奖赏分派

三、链动2 1方式

购买商品变成代理商，代理推广代理商拿直推奖，代理商发展趋势2个代理商更新老总等级，前边2条代理商线交给上级领导，第3条代理商线起拿N代见点奖，老总与老板同级可拿平级奖，设定扶持股票基金冻结一部分提成，考评交给上级的2根线的活的，合格则冻结资产可取现，与此同时增强了关系链里的直推间推奖，精英团队专业级差奖，月末计薪奖，团队长年底分红奖，团队长年底分红真实身份可考评代理商发展趋势总数，前两道不动了能够转换活得线等作用

四、全员拼团返利模式

设定拼单抽奖活动或是纯购物活动，参加取得成功得产品或者等价买东西币，参加不成功退还账款并奖赏广告宣传红包，中奖者可赠予一定比例的买东西股票基金，买东西股票基金能通过自身再次跟团每一次释放出来一定比例，直推间推下属跟团伞中精英团队跟团每一次释放出来一定比例，买东西股票基金账户余额每日固定不动一定比例释放出来，每日利润分红释放出来等形式完成顾客特惠买东西或购物返现，中奖者还能够赠予抽盲盒机遇，赠予平台购物币线上与线下交易抵税，赠予积分兑换开展回购交易，为了能更刺激得奖的消费者，还可以在每单得奖订单信息中提取一些额度做为得奖顾客的分红权奖赏，也可以赠予商城积分，积分兑换可以从大家积分商场上用积分兑换零钱换取商品，可用于只是平台对接有创意的广告每日任务，将积分兑换释放出来成零钱。

五、广告宣传电子商务模式（G家庭生活，悟喜日常生活）

客户交易赠予等额本息或是一定比例的积分兑换，积分兑换能通过小程序广告进行每天看激励视频广告每日任务的方式每日释放出来一定比例变为可取现的现金，以此来实现交易实例，适用上级领导能拿下属得到广告收入的一定比例的推广奖励，还需要结合一二级分销，团队奖励，地区奖赏，精英团队年底分红等分销策略

豪礼分红模式 服务平台设定选购不一样豪礼得到不一样等级真实身份，相匹配不一样的分红信用额度和推荐奖励，服务平台每卖出一个豪礼，将一定比例销售额放进豪礼年底分红池，给与相匹配级别团队长真实身份开展均值年底分红，根据分红方式购物返利顾客，协助顾客完成完全免费交易商品并且还赚钱的模式

六、社交媒体盲盒交友方式

融合和盲袋单身交友和盲袋礼品游戏的玩法，客户付钱拆盲盒，可得到配对或心爱男孩子/女孩子的联系电话，得奖也将得到盲袋礼品，很有趣的盲袋主卖货 社交交友特性游戏玩法

七、盲袋电子商务模式（泡泡玛特，元气森林）

用户使用小额度参加盲袋主题活动得到心爱盲袋产品或者盲袋券，并可赠予买东西币或积分兑换与其它方式融合，盲袋券现钱能够进行盲袋主题活动，转发给客户参加盲袋能够领取奖励，

再根据社交电商模式的直推间推奖，精英团队专业级差奖，月末计薪奖，团队长年底分红奖等奖赏方式，完成盲袋主卖货获利创新模式

八、三三滑掉公排分红模式

服务平台设定选购某一豪礼得到某一等级真实身份，发展趋势三个直推下属就可以升职至下一个等级，差异等级相匹配不同类型的分红比例和推荐奖励，服务平台每卖出一个豪礼，将一定比例销售额放进豪礼年底分红池，给与相匹配级别团队长真实身份开展均值年底分红，并且通过三三滑掉公排体制，完成精英团队左右相互之间扶持，全自动产生团队架构的方式规章制度

九、批发零售方式（挂售寄卖）

客户选购1个零售商品可得到N个相匹配新产品的N折批发价利益，批发的商品能够取货或在平台挂售寄卖，服务平台卖出然后按零售价扣减寄售后面后退还顾客，进而协助一部分顾客又挣钱又赚货的方式

十、山东泰山众筹融资模式（CK，每个人易购，高兴茶楼）

不能使用现钱，那样科学合理的避开了，非集风险，许多币市的山东泰山众筹融资模式，全是真钞进来、真钞出去，方式游戏玩法太风险性化了，如何以商品拖底，买东西商业圈全部都是以产品利润的芭比山东泰山众筹融资模式，那样更容易主力控盘。

顾客先要在平台商城系统购买商品，平台在附加赠予商城系统相同财产主题活动币，主题活动币适合于商城购物开展抵税，并参与服务平台山东泰山众筹项目活动项目。如：选购一千元商品再赠予一千主题活动币。

山东泰山众筹融资模式剖析，四进一出全新升级方式，每一期提高30%聚贝信用额度，客户参加众筹项目都要本钱位2%的积分兑换做为参加燃料消耗，取现点燃消耗5%活动币

游戏玩法：在商城购物所取得的主题活动币参加众筹项目主题活动

第一期10000主题活动币

第二期13000主题活动币

第三期16900主题活动币

第四期21970主题活动币

第五期 28561主题活动币

第六期 37129主题活动币

第七期 48267主题活动币 最后第四期 退70%主题活动币给30%积分兑换

第八期 62747主题活动币 倒数第三期 退70%主题活动币给30%积分兑换

第九期 81571主题活动币 最后第二期 退70%主题活动币给30%积分兑换

第十期106042主题活动币 众筹项目不成功 退100%主题活动币

倘若：倒数第1期众筹项目不成功，即最后前第二，三，四期都视作暴仓，最后第一期退回100%主题活动币，倒数第二，三期、四期退回70%主题活动币（70%-100%的标值占比是能够自定）众筹项目失败返30%的积分兑换可以按照每日千分比逐渐释放出来成商城系统零钱可取现，或用以在平台的积分商场区换取商品

每一期众筹项目取得成功利润的30% = 静态数据12% ，动态性奖赏16% ，服务平台维护费用2%全一部分完没有任何泡沫塑料。（这儿的分佣奖赏要用产品利润来对冲交易的）

1.静态收益12%，每一期合同盈利12% 客户只需众筹项目取得成功就可以获得的纯收益

2.动态性奖盈利：16% 客户众筹项目成功需要推广拉新得到的盈利

.共享奖赏 3%

.管理方法奖 5%

.股东所分利润 3%

.地区代理 5%

服务平台为了能鼓励客户买东西与推广裂变式精英团队，免不了使用一些比较激进的激励模式，就可能会产生一定的服务平台泡沫塑料，那样，如何把泡沫塑料相抵，让服务平台更健康地不断经营呢？值得一试下列构思，段老师在这里仅供毛遂自荐，热烈欢迎讨论：

一、卖地形图、卖真实身份、卖年底分红

1.卖地形图：设定区服省区市街道社区多少级行政区，根据地区订单信息抽成、地区独家代理营销中心受权，服务平台年底分红，中后期换取公司原始股的打动方法，让顾客付钱得到区域经营管理权限，比如一个市代理商5-10万，一个省代理商50-300万不一，服务平台会获得较多加盟代理资产，VIP能用账户余额去购买真实身份，进而相抵一部分服务平台泡沫塑料。

2.卖真实身份：设定一个新的更好团队长真实身份，例如执行董事网络等，除开享有普通专业级差奖友谊级奖，也有月度总结绩效奖励、服务平台年底分红和其它福利，吸引消费者选购该真实身份，客户顾客能用提成奖赏来换取真实身份，服务平台得到很多现钱清除一部分泡沫塑料

3.卖年底分红：服务平台设定一些年底分红池，针对一部分人进行年底分红，得到年底分红资质就要用账户余额去购买特定年底分红豪礼，服务平台用长期性盈利年底分红管道收益来吸引消费者换取分红股，服务平台用时差来冲抵一部分泡沫塑料