

商业模式设计师：微三云商业模式策划怎么做到的？商业模式策划+微三云软件开/发+商业模式策划，微三云麦超解析

产品名称	商业模式设计师：微三云商业模式策划怎么做到的？商业模式策划+微三云软件开/发+商业模式策划，微三云麦超解析
公司名称	深圳市微三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

商业模式设计师：微三云商业模式策划怎么做到的？商业模式策划+微三云软件开/发+商业模式策划，微三云麦超解析前言：

商业模式的概念：商业模式的新解释：商业模式是一个企业为满足消费者需求而建立的系统，它组织和管理企业的各种资源资金、原材料、人力资源、经营模式、销售模式、信息、品牌和知识产权，企业所处的环境、创新，也称为输入变量)。它可以提供消费者不能自力但必须购买的产品和服务，因此它具有可以自我复制但别人不能复制的特点，或者它在复制方面拥有市场主导地位。下面给大家分享一下微三云商业模式软件开/发和商业模式策划，感兴趣的可以咨询小编。

小编介绍：微三云麦超：毕业于广东著名高校—中山大学资讯管理系，12年专注商业模式设计及软件开/发，现任微三云全国资源总监，商业模式设计总监，电商系统商业模式开/发架构师，擅长企业生态商业模式、商业零售会员增长裂变模式策划、商业闭环模式设计及方案落地，曾辅导十余个电商平台做到营收过百亿，数百个平台做到百万会员，欢迎来电咨询，专/业协助企业zui低成本搭建电商平台运营系统、App、小程序、公众号商城，设计闭环商业模式！加微信赠送百亿级平台推广运营执行方案+免费商业模式梳理！
微三云商业模式策划+微三云商业模式软件开/发+系统功能优势

1. 强大的技术支持——百亿级系统底层研发：微三云投入6000多万技术研发费用、重金招募中科院专家顶层系统架构专家、结合10年电商软件开/发经验、花费6年重做系统底层（相当于安卓系统、苹果系统、鸿蒙系统的底层架构、相当于造车的底盘），并命名为莞云软件应用云平台，简称“云平台”，让系统可以支撑平台亿万级的会员体量和千万级的订单并发量,同时采用分布式架构，系统底层和应用功能层分开两个服务器独立部署的方案，极大提高应对黑客攻击的安全系数，zui大程度上避免系统出现黑客盗取用户数据、测试各种漏洞窃取平台资金的情况。

2. 能帮助客户做强做大的系统架构——分布式微服务架构系统：在新的云平台系统底层基础上，领先同行推出分布式微服务架构系统，按需选择应用，个性化选择功能应用，分应用收费，赠送底层系统所有功能，让客户可以低成本先上线，随着会员量增大和运营的不同阶段进展再付费补差价一键增加应用功能，无需另外定制，无需重新部署系统，快速升级迭代平台功能模式，让平台持续输出好的营销模式引流新会员、老会员价值变现和增强用户粘性。

3. 生态型顶层商业思维——创新超级APP+云平台+供应链+云视商+区/块/链数字积分/元宇宙NFT组合生态企业商业模式：微三云不仅是提供技术软件开/发的公司，而且行业内唯一一家有商业思维的软件开/发公司，通过超级APP、云平台商城、超级供应链、云视商在线教育知识付费、区/块/链全球化数字积分系统，为有实力的客户提供人货场全新的生态运营方案商业模式系统，为客户实现完美隔离政策风险、避免项目崩盘一无所有、多模式共存源码+SAAS模式、多平台合作跨平台供货、利用商学院培训推动市场、内部资产证券化等、非同质化NFT元宇宙热点等商业模式，帮助客户企业成为生态型、长久运营、多渠道盈利的企业。

4. 创新领先保障——系统快速迭代：依托于云平台系统底层的开/发者平台架构和开放接口，采取了去中心化的定制架构，系统改变过去只能同时为一个项目客户进行功能定制、项目排队定制的局面，变成可以同时支持N个技术团队进行定向定制，平台的应用更新迭代速度得到前所未有的加速，平均每个月就有2-5个新应用新模式上线，并且还在加快，同时客户需求定制可以快速上线，公司目前已孵化30多个技术定制团队，每个月可为同时为100多个客户提供定制服务。

5. 终身创业保障——快速适应市场需求：云平台应用快速增加和功能迭代，保证了微三云行业解决方案越来越丰富，热门的模式和应用均可领先于市场同行上线发布，让客户的平台始终能升级zui热门的应用，可以终身创业，即使阶段性运营困难，会员数据和订单数据，会员推荐关系都能保留，换一个应用即可切换新的商业模式，之前积累的客户不丢失，不需要推倒重来，每迭代一次增加的会员都是下一次的基礎，一次比一次更容易成功，实现一套系统终身创业！

6. 供应链支持——对接供应链一键上架一件代发：云平台供应链选品功能已为客户对接好京东供应链上万种低价品牌产品，对接了深圳怡亚通数百万种产品SKU、胜天半子供应链等，并将陆续上线和对接更多牛B的供应链，全部支持平台会员订单推送和一件代发，为客户省掉奔波囤货找产品的烦恼，省掉仓库物流对接费用，更轻松创业！还可向客户提供一些低至1折采购的品牌产品供应链，线下对接的还有深圳笑口常开供应链、杭州微唯宝供应链、珠宝供应链、直播带货供应链等等、方便平台更好更方便设计模式和佣金拨比。

7. 大数据核心安全保障——为客户提供源码独立部署：微三云10年专注源码销售，年销售额超过2个亿，源码系统采取独立私有服务器部署，客户一次购买终身使用，系统可以申请软件著作权专利，可以二次开/发。系统功能应用较多，代码在30万行以上，一套系统可同时申请100多个软著，申请软

件著作权更有利于平台资/质实力背书和融资，又能省掉创业开始阶段养技术团队每月几十万乃至上千万的开支。二次开/发（可委托微三云定制开/发或自行组建微型技术团队）可以让客户既能快速部署使用微三云云平台所有zui新的功能应用，又能保证客户部分独特的定制的功能应用市场唯一性，非常有利于项目的长期推广运营。

8、管家式服务赋能——花重金开/发接口对接第三方机构为平台赋能（无需再付对接接口定制费用）：
支付已完成对接：微信支付、支付宝支付、汇聚支付（可用于解决分账、公司合理/避/税、提现自动打款，避免直接接官方微信支付支付宝支付容易被微信和支付宝封禁支付通道）、易宝支付、通联支付（可用于解决分账、公司合理/避/税、提现自动打款），杉德支付（可用于解决分账、公司合理/避/税、提现自动打款，zui快2天开户，日交易量不限额），合利宝支付、皇家支付，区/块/链支付，马来西亚微信支付等分账系统已完成对接：通联支付通商云，汇聚支付分账.杉德支付

特殊支付通道（不限额抗风控）：杉德支付

跨境支付：合利宝支付、皇家支付，区/块/链支付，马来西亚微信支付

供应链已完成对接：京东供应链、供港蔬菜供应链、胜天半子供应链、怡亚通供应链、家电供应链

跑腿配送已对接：达达配送，爱跑腿

跨境物流对接：圆通快递

跨境海关对接：南京海关、威海海关

跨境保税仓对接：南京保税仓，威海保税仓ERP已对接：管家婆、聚水潭

财税合规已对接：粮饷社、薪行家、

上线运营：繁树科技

招商推广辅导：穿石教育

微三云经过深入调研上百个运营效果比较好的客户实际案例（平台月流水100万以上，zui高单个客户平台案例累计500亿营业额），总结了一些实际落地运营技巧和方法经验，总结如下：

一、项目团队筹备：

项目落地必须准备好5人以上团队，投资人、操盘手、招商总监、市场总监、运营总监。

1、投资人（1个或2个，不能超过3个）：负责软件开/发或购买源码系统的投入和前期推广、办公场地水电租金支出、前期固定员工的工资支出，不同项目平台和规模准备10-100万不等

2、操盘手（1人）：即项目操盘手，整个项目落地总负责人，负责项目zui初商业模式设计、盈利模式设计、推广策略制定，项目进度和系统升级规划、人员团队组建，人员调动工作资源分配，项目融资，

3、招商总监（1人+N人团队）：负责项目的招商讲解、代理商招募、项目路演、对外资源合作，大客户

成交等，项目培训，公司内训，经销商代理商培训，项目沙龙主讲、终端用户会员会议培训或在线直播培训主要是项目讲师的身份

4、市场总监（1人+N人团队）：负责项目种子用户推广成交，互联网推广、社群营销执行落地，终端用户推广，市场团队裂变，终端用户会员裂变，邀约意向会员参加沙龙会议，邀约意向代理参加招商会项目路演等

5.运营总监：（1人+策划+美工+文案+客服+仓管+采购）：负责商城上线页面设计，产品详情设计，公众号活动策划，推广文案设计、后台客服，采购，仓库管理、对接发物流等

这是项目落地必备的团队分工，实践证明，做的比较大的项目平台都是有这个完整的组织架构的团队。

二、如何设计平台分销激励模式：

合规是大前提，前期激励和团队裂变是关键，分阶段平稳落地是中心思想

大前提:模式合规

有几个涉及平台违规的词汇要特别注意：刑事传销，工商传销，非法集资，支付二清，偷税漏税。

1.刑事传销：就是传说的“组织、领导传销活动罪”，就是达到国家法律层面需要负刑事责任（通俗点就是坐牢），

根据《中华人民共和国刑法》第二百二十四条第一款规定，组织、领导传销活动罪，是指以推销商品或提供服务等经营活动为名，要求参加者以缴纳费用或者购买商品、服务等方式获得加入资格，而且并按照一定顺序组成层级，直接或者间接以发展人员的数量作为计酬或者返利依据，引诱、胁迫参加者继续发展他人参加，骗取财物，扰乱经济社会秩序的传销活动。主观方面表现为直接故意，具有非法牟利的目的。

至于情节严重与否，认定会结合传销涉案金额、传销发展人员数量、传销中使用的手段、传销造成的影响等多方面因素综合衡量。本罪追究的主要是传销的组织策划者，多次介绍、诱骗、胁迫他人加入传销组织的积极参与者。对一般参加者，则不予追究。

刑事传销比工商层面的传销严重很多，通常涉及分销模式层级超过2级且涉及复杂的团队计酬、引诱或强迫加入，收取会员入门费且产品存在假冒伪劣虚假广告夸大宣传、同时伴有偷税漏税，哄抬物价等，当然要负刑事责任必须是金额非常大、报案人数较多、造成严重社会影响和治安问题的，比如之前的广西*阳光工程传销案，比如云联惠、云在指尖等等，还有比较典型的刑事传销案例是江西精彩生活的“太平洋直购案”。

就是取得直销牌照的公司，依旧有直销管理条例约束，严重的话也是刑事传销，比如权健等。刑事传销zui后处理经常是核心管理层全部进局子，是要极力避免的。

总结避免刑事传销解决方案：&1：不得销售假冒伪劣产品，不能夸大产品功效，不能同时有偷税漏税，虚高产品价格的问题，另外尽量不做可能导致用户健康受损的、避免损害在校大学生、未成年人或者农村老人等敏感人群的项目，产品类型&2：平台不能做的规模太大，到了一定规模差不多有影响力之前就要拆分团队，孵化子平台，&3：后期尽量砍掉多层次级差奖励模式，避免团队奖、月度计酬等明显的团队计酬模式，

2. 工商传销：就是分销模式层级超过2级及设计团队计酬，并遭到多个用户或家属投诉、举报的，造成一定社会影响，但没有达到刑事责任判断标准的，就是传说的“不涉及犯罪但存在违法”的情况，zui后处理结果，通常是停业整顿、罚款或治安拘留，比如云集当年就是被罚款。只要没到刑事传销标准，一般是不投诉不主动处理的，平台主要提供好的产品或服务，产品质量和功效宣传等环节不能掉链子，维护好会员关系和做好售后，积极处理一些恶意投诉的公关。

总结避免工商传销解决方案：如果平台有团队长级别，前期不好裂变团队推广，但设置了团队奖励后，又会踩到工商传销的红线，解决方案要注意的话，就是除了避免刑事传销的行为外，可以从以下两个角度处理：1.避免团队计酬奖改成分红奖：不能设置太多层级级差奖励和月底累计业绩计酬奖等奖励模式，改成达到相应团队长级别拿对应级别平台分红的模式，避免直接拿伞下多级之后的会员订单来计算上级的提成佣金，改成拿平台分红。

2.效仿云集公司合作模式：所有团队长必须注册个体户营业执照入驻平台，直接跟公司签订经销商合作协议，把平台与个人代理的团队伞型团队架构，改成公司对公司的公对公合作模式，等于平台招募了很多加盟连锁店合作网点进行经销合作，合作网点进行终端用户推广，平台直接给予合作网点佣金提成。3.控制平台规模：当平台做到一定规模，有一定影响力，或者投诉的用户多了，自然会被反传销联盟的人盯上还有相关部门的关注，所以要用孵化子平台，成立供应链公司和技术服务公司，为子平台提供技术服务和产品输出，转管道的钱，每个平台独立设置模式独立收钱独立运营，控制在一定规模范围内。

3. 非法集资：就是传说的非法吸收公众存款罪，也就是传说的“庞氏骗局”，是刑事责任，一是数额较大，承诺保本付息承诺收益，而是造成一定的社会影响会导致治安维稳情况出现的，这就要求平台要有真实产品交易，不要存在全返、承诺高额收益等敏感的返利模式。

还有之前比较火的挂售寄售模式，判断是否属于非法集资的zui重要标准是，所以该核心的问题关键，就是这种寄存代售是否构成保本付息承诺，如果存在，相关的消费行为就是存款，就有可能构成非法集资犯罪。简单理解就是，平台在宣传过程中是否有宣传承诺或变相承诺保本、保收益的行为。

根据《关于取缔非法金融机构和非法金融业务活动中有关问题的通知》规定）是指单位或者个人未依照法定程序经有关部门批准，以发行股票、债券、彩票、投资基金证券或者其他债权凭证的方式向社会公众筹集资金，并承诺在一定期限内以货币、实物以及其他方式向出资人还本付息或给予回报的行为。比较典型的如P2P的团贷网、E租宝和钱宝网。比较关键的认定标准是承诺在一定期限内给出资人还本付息。还本付息的形式除以货币形式为主外，也有实物形式和其他形式。向社会不特定的对象筹集资金。这里“不特定的对象”是指社会公众，而不是指特定少数人。

非法集资比较常见的手段是通过认领股份、入股分红、委托投资、委托理财进行非法集资。通过会员卡、会员证、席位证、优惠卡、消费卡等方式进行非法集资，同时以商品销售与返租、回购与转/让、发展会员、商家加盟与“快速积分法”等方式，还有借种植、养殖、项目开/发、庄园开/发、生态环保投资等名义非法集资。比较典型的如云联惠全返平台等。

比较谨慎的平台，应避免采用“看广告、赚外快”、“全返”、“投资养老产业可获高额回报或“免费”养老；“扶贫”、“慈善”、“互助”，以组织考察、旅游、讲座等方式招揽老年群众、参与人群涉及军属、退休老年人、未成年人、大学生、失业人群敏感人群等比较容易躺枪的营销行为和业务模式。

总结避免非法集资解决方案：平台不能宣传任何的保本或者保收益的任何形式的承诺收益行为，不能把卖产品的行为定义为理财投资，承诺保本或者保收益。

4.平台资金二清：二清顾名思义就是资金二次清算，也就是传说中的“资金池”，有清算资/质的支付公司收单机构对资金结算给商户平台后，平台对资金行截留并进行二次清算结算给下游子商户，这个央行是明令禁止的，只有有牌照的支付公司才能拥有资金收单和清分资格，因为这个二清非常容易产生灰色交易，比如偷税漏税、洗钱、BC（你懂的）资金结算等等，还有平台拿到资金后，不结算给下游商户或挪用下游商户的资金，造成子商户的资金被非法占用，尤其在商户携款跑路后，子商户更是无处追讨等。

这个二清结算，情节严重情况是要负刑事责任的。具体犯罪是违反《非法金融机构和非法金融业务活动取缔办法》第四条第一款第(三)、(四)项的规定，破坏了支付结算业务许可制度，危害支付市场秩序和安全，情节严重的，通常适用刑法第二百二十五条第(三)项，以非法经营罪追究刑事责任。当然，情节不严重的或资金量不大，没有跑路的，整顿处理好资金问题即可。

比较清晰点讲这个环节的风险问题在于，因为消费金额进入平台二清账户后，其实是和商户账户处于隔断状态的，除非平台账户发起支付，否则这笔钱可能永远不会自动支付给下游商户（理论上）。如果平台纯粹是为了诈骗，他就可以在正常给商户结算引鱼上钩后，在某天突然告诉商户，称什么“G20期间、春节期间、非冠肺炎期间，只收款暂不结算”这类谎言，在累积足够的收款额后直接卷款跑路。

什么情况是二清？比如早期的美团，用户下单后资金全部是经过微信或支付宝进行清算后到美团平台，美团平台再对资金清分给合作的配送跑腿公司、平台商家等，这个资金就是平台统一收取然后二次清分，所以早期美团未取得支付牌照的时候，这个行为现在也是违法的，当然，美团现在已经取得支付牌照了，获得央行和银联授权，已经是合法进行清分。这个资金二清是要负刑事责任的。

可以这么说，通用判断标准是：1、触碰商户结算资金就是“二清”；2、涉及变造交易和资金池就是“二清”；3、资金结算经过的中间账户不是商业银行的商户结算账户或者支付机构的备付金账户就是“二清”。

当然，目前政策是不举报不处理，但平台需要合规的处理，比如对接支付公司的清账系统，会员付款后资金进支付公司，支付公司分账后再把属于平台利润部分转到平台对公账号，这样就能相对避免了二清，这个清账对接不同支付公司不同政策，有的收费，有的不收费，有的按笔计算，有的包年计算，具体可面告。

总结避免违法二清解决方案：对接有资金清算牌照的正规第三方支付公司就可以了，比如微三云对接了汇聚支付、通联支付、杉德支付，易宝支付等。

8. 偷税漏税:很简单，平台经营主体肯定是企业，企业就要交企业所得税和相关营业税等，平台需要有专/业的财务把关资金收入支付，尽量合规化，必须揭第三方分账系统，降低公司公账的资金流水进出。另外，因为税收系统和银行系统直连，对公和法人对私的大额进账都会受监控，营业收入流水达到一定量工商、税收和公安会联合上门了解情况，要提前做好财务交税合规、财务模式、资金流模式的解释工作。

特别注意一个点，平台的会员分享产品得到的分润、代理、区域代理获得的分佣等也是要交个人所得税的，适用个人所得税的通用计算方式，主要记属劳务报酬，一般为20%-40%收取。

这些佣金收益劳务报酬所得税一般平台代为缴纳，所以平台在会员提现这个佣金的时候要扣除这部分资金，大部分平台粗略按6%-7%扣除，然后平台做账依法纳税，但这种操作也是存在漏洞的。因为实际如果按20%-40%的劳务报酬所得税来说，如果平台被税务查处，是需要高额补税的。

大型平台，比如素店等，是委托第三方代发工资机构，比如工猫、薪行家等专/业的税务筹划机构，进行合规合法地代发工资，并用户提现的佣金收益都是税后收益，详情需面告。

当然，偷税漏税行为一般处理的时候，不严重还不涉及刑事责任，正常情况下补交税款或附加一些罚款即可，但如果平台没有预留这个资金，到时候因为补交税款导致平台资金链断裂，就会导致项目终止乃至平台关网导致的连锁反应和背负相应其他法律责任，如果偷税漏税涉案金额较大，也会触及刑事犯罪，尤其平台还涉及传销等行为时，还被发现偷税漏税，很可能直接被定性为传销平台。偷税漏税还有一种表现是平台采取了点对点交易模式，点对点交易模式有两个致命的风险，一个是偷税漏税，罚款真的很重，之前听说一个平台用点对点模式交易被罚了几千万，因为点对点交易意味着营业款项不经过公司是比较明显的偷税漏税行为。二是用户容易封卡，现在第三轮断卡行动全国启动，非正常交易自动识别，很可能被识别为恶意洗钱或者诈骗行为，卡内余额全部冻结，解封太难了，用户银行卡被封了，肯定投诉平台，会导致相关部门关注公司平台，同时引发其他可能违规的问题暴露出来。要避免这种情况就要用第三方支付来收款完美解决。

总结避免偷税漏税解决方案：

效仿云集变成公对公合作：所有代理开个体户跟公司合作，佣金提现时给平台开/发票平台再打款，合理合法，而且个体户一个季度有30万的开票额度不用交税的，一年就是120万，这样平台和代理都是合法的。二、是效仿素店/贝店/每日一淘/淘小铺，采用灵活用工解决方案：就是平台把推广业务外包给薪行家/工猫/粮饷社等合法的税务筹划灵活用工机构，机构再跟会员在线签订劳务分包协议，每个月的佣金，平台先打给机构，机构再通过用工薪酬发放系统自动发放给终端每一个用户。三、对接第三方支付公司进行分账，这个好处是不仅减少公账的进账资金外，还能避免点对点交易的偷税漏税风险和用户断卡风险，用户资金统一进第三方合规支付牌照支付公司的监管账号，用户提现或者供应商提现直接从第三方支付监管账号分发，剩下的利润还可以选择提现到公账或者私账，如果配合灵活用工模式一起使用更好。

总结：

平台在设计分销模式和平台运营时，需要充分考虑法律法规的情况，既要充分调动会员裂变的激励性，又要考虑模式合规。通常需要设计项目早期拉新阶段、中期稳定阶段、后期促回购转化阶段实施不同的奖励模式，还要结合短期政策、中期政策、长期政策的灵活组合处置方式，当然这个是有成熟的解决方案，有机会合作的客户可以详细协助梳理商业模式。

比如，早期拉新阶段，可以选用一些挂售模式、抽奖团模式、拼商模式、社区拼团这种比较强的拉新手段的应用，然后搭配区域代理，级差代理，一级二级推广分销，绩效奖励，团队奖励等多种分销模式组合使用，为的是快速建立团队快速拉动新会员。

到中期平台流水营业额上来后，宜选用促复购的分红榜应用、拼商应用、0元购邮费奖励应用等，然后减少级差模式和团队奖励等变相涉及团队计酬的模式，终端降低为一级分销，以前的团队奖励改为绩效分红或平台分红，不再直接统计伞下营业额作为分佣计算方式。

到了后期，平台应当拆分成3个部分更好地控制平台风险和平稳做大，比如采用超级云社交APP+供应链+多商户多模式云平台的架构模式，设立运营会员的APP，专门运营社交，好友，附近的人，通讯录好友

，5000人群，短视频，直播，自媒体资讯，新闻等，不带分销不拉人头，然后把供应商全部拆分成供应链系统，专门运营产品和货，给自己平台和别人平台供货，再设立多个SaaS平台，孵化团队长独立子平台，每个平台独立主体运营独立收钱，独立分佣奖励模式，完全隔离单一平台运营风险，通过云APP的“平台号”功能实现社交、供应链、多平台商城的合体，后期走资本市场时，剔除不合规的部分，合并数据统一上市分配原始股。

总之，平台要根据处在的阶段和平台流水、平台影响力进行风控，并适时调整模式，达到合法合规运营平台，分阶段平稳落地的效果。

结语：

微三云麦超：软件开发找微三云，商业模式设计找专/业导师微三云麦超

欢迎添加本人微信免费梳理设计商业模式。微三云麦超<https://wsyguanyun.com>或<https://32wsy.com>

对微三云商业模式策划和商业系统开/发感兴趣的可以联系小编，小编详细为你再介绍，欢迎来电咨询加微信赠送百亿级平台推广运营执行方案+免费商业模式梳理！