

有人知道素水新零售模式系统怎么开发吗？ 小程序+公众号+H5+APP/SAAS系统，微三云麦超分享

产品名称	有人知道素水新零售模式系统怎么开发吗？小程序+公众号+H5+APP/SAAS系统，微三云麦超分享
公司名称	深圳市微三云信息技术有限公司
价格	.00/件
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

有人知道素水新零售模式系统怎么开发吗？ 小程序+公众号+H5+APP/SAAS系统，微三云麦超分享

导读：微三云模式 六、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

七、广告电商系统 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，从而实现消费案例，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 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；类似的新零售案例解读在前面几期文章也有，感兴趣的可以去看看；今天分享的是素水新零售模式系统，这只是其中一个新零售的案列，更多关于新零售的玩法和系统开发可以咨询小编获取。

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，专业协助企业最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！

新零售系统怎么玩+

小程序+公众号+H5+APP/SAAS系统

一、软件系统：小程序+公众号+H5+APP/SAAS系统

二、产品利益

1、小分子矿泉水10升/包（40元/包），2包/箱（80元/箱）

2、富氢水5升/包（40元/包），2包/箱（80元/箱）

3、山泉水400ML/瓶（5元/瓶），8瓶/箱（40元/箱）

4、会员充值赠送活动，买一赠一服务套餐：

A,充值800元+30元，获20包+公司赠送10包水票；

B,充值2000元+150元，获50包+公司赠送50包水票；

C,充值6000元+450元，获150包+公司赠送150包水票；

注：会员充值后，显示自己获得的水票；需要配送时，点击“一键送水”后选择需要送水的品类及数量确定；或到网点（社区店或区域服务中心）系统操作后，选择自提！

注：会员每单次送水量 10包/单次，免配送费；<10包/单次，需向配送人员交付3元/包的配送服务费。（实现流程：1.设置水票充值专区，上传水票虚拟产品不用发货，比如充值830元，获赠30包水，因为没有水的数量设置，只能设置增加1200水票，兑换一次扣除40水票，意思是可以兑换30包。充值专区按后面说的设置销逻辑。2.设置水票兑换专区，设置为实物产品，用户下单优先选择用40水票兑换一包水，用户选择快递配送上门还是服务点自提，自提则在自提服务点列表选择自提门店，如果选择发货，则需要平台导出订单再线下分派给附近门店送货上门，麻烦一点，运费模板设置大于等于10包免快递费，低于10包按3元每包收取，兑换专区不设置分销）

三、角色利益分配百分百预算

1、公司：充值赠送活动：买一赠一，成本7.5元/包（18.75%）；产品成本7.5元/包（18.75%）合计37.5%。不可预计成本+运营+营销宣传成本=预留9%；

2、公司指定业务合伙人；

3、区域合伙人：10万加盟，获10万水票，（2500包）；签订渠道合作协议；合同期4年，期满完成公司要求的zui低业绩要求（开发实体便利店？充值会员用户？？户；详情另拟）自动续约；未完成者合同结

束；不管完成没完成的区域合伙人，满4年，加盟金10万全额退回。合伙人有了10万水票，采用送销模式（体验营销、先尝后买）开发区域内社区便利店及充值会员用户；可享受以下利益：

3.1享受直接拓展的区域合伙人所有业绩的2.5%作为平级奖（感恩奖）；（平级奖2.5%）

3.2享受直接开拓的会员用户每次充值额度的直接奖励31%+额外奖励10%（秒结分润）；（直推41%）

3.3享受直接拓展及所属的社区便利店（虚拟或实体便利店），开发的充值会员额度的6%差额；（伞下级差6%）

3.4享受直接拓展会员推荐的所直属的会员充值额度的31%（秒结分润）；（间推31%）

3.5享受区域唯一机构单位团购合伙人利益；线上下单处理，就增加一个团购套餐，多少钱包含多少水票，如果线下处理，就让区域合伙人自己收钱，自己在平台下单或者用自己的库存

4、社区便利店：由区域合伙人或其他便利店推荐注册，提交营业执照及负责人身份证等资料上传，即可成为试销社区便利店；完成直接开拓用户充值订购 6000元水票，成为正式社区便利店；可享受以下利益：

4.1享受直接开拓的会员用户每次充值额度的直接奖励25%+额外奖励10%（秒结分润）；（直推35%）

4.2所属开发用户推荐注册用户充值订购水票额度的25%直接奖励（秒结分润）；（直推间推25%）

4.3享受直接推荐的社区便利店（虚拟或实体便利店），直接奖励收入的10%平级奖励（感恩奖2.5%）；（平级奖10%）

4.4注：社区实体便利店缴纳2000元押金，与公司签订合约；公司铺放100包周转产品给社区实体便利店，便于服务会员订水配送；每服务会员用户社区送水或其社区会员自提产品时，可享受公司补贴3元/包（7.5%）；（服务点模式可以实现）

4.5注：虚拟便利店：无实体社区便利店的用户会员，充值 2000元水票的会员，推荐 3个充值 2000元水票的会员，可向其所属区域合伙人或社区便利店申请虚拟便利店，经其审核通过（系统自动通过）成为虚拟便利店；（申请加入高/级销售员和店长功能可以实现）

5、充值会员：享受直接推荐用户每次充值订购水票额度的20%；举例：A推荐B，B充值2000+150=2150元订购水票成功；奖励A 20%；

6、注册用户：享受网上订水方便；充值定水票，达到一定额度，+小钱送不等额度的水票；（手动赠送）

注：配送网点（只能是社区实体便利店/或公司配送人员）及补贴：每向会员（用户）配送1包水获公司3元/包配送补贴；

注：所有用户皆可赠送自己的水票与其他注册用户；每个用户皆可开启“一键送水”；

（社区便利店就是加入平台的服务点，可以直接获得服务点补贴，如果是公司配送人员，不能线上奖励

补贴，则线下奖励)