

当前内卷化的商业模式中全民秒购有什么优势亮点？ 全民秒购+商业模式分享+商城平台开发。微三云麦超解析

产品名称	当前内卷化的商业模式中全民秒购有什么优势亮点？全民秒购+商业模式分享+商城平台开发。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/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

当前内卷化的商业模式中全民秒购有什么优势亮点？ 全民秒购+商业模式分享+商城平台开发。微三云麦超解析

导读：

新零售社交电商系统开发：

可具体定制开发，坐标广州，实体公司，售后无忧，能为您提供好的服务和建议，欢迎上门洽谈~本团队仅提供类似系统开发，非官方运营平台，玩家勿扰！

附：零售业走到了时代的新阶段，正在经历着一场巨大的变革。阿里说，新零售是人货场的重构。京东则认为，零售的改变其实是背后零售基础设施的改变。

新零售，即个人、企业以互联网为依托，通过运用大数据、人工智能等先进技术手段并运用心理学知识，对商品的生产、流通与销售过程进行升级改造，进而重塑业态结构与生态圈，并对线上服务、线下体验以及现代物流进行深度融合的零售新模式。新零售社交电商系统开发 <https://wsyguanyun.com> 或 <https://32wsy.c>

向大伙儿们问好，我是微三云麦超这期给大伙儿讲讲大家一直非常感兴趣的商业模式——太爱速M！

小编介绍：微三云麦超，微三云市场总监、资源总监，首席商业模式策划导师，本人在软件开发和商业模式策划行业至今已经9个年头，累计亲自服务5000+客户，期待能帮你找到合适的软件，合不合作您说

了算，我的服务您看结果，期待这次能帮到您！

公司：微三云集团（旗下子公司：莞云/鸿云/商二/商六/莞带/莞链/微三云大数据/二云信息/达丰云）

软件二次开发合作公司：星电/尾音/微云视

公司规模：公司经营已超10年，整栋5000平方写字楼，公司软件销售年营业额1~2亿，全职员工300人（全职开发技术180人），服务过百亿级平台超过30家，服务过创业平台超过20万家。

资质：双软认证企业，省高新技术企业，自主专利30多项，软著300多个

地址：东莞市石排镇瑞和路1号松山湖高新技术创新园B座整栋

联系：麦总监（负一层电梯直上504）

备注：来公司需提前门岗报备并享受免费停车，免费梳理设计商业模式

全民秒购抢 + 单竞拍系统+分享与搭建

《太爱速M》商业模式

第/一部分：太爱速M模式商业逻辑:

厂家把产品成本至市场销售价之间的利润(差价)从新分配，让消费者直接先赚钱，到购买产品体验，通过产品效果形成消费习惯，转变成忠实的消费者(持续为企业创造价值)。

第二部分：模式操作方法:

如产品成本1000元，市场价为5000元，从1000开始溢价，每次溢价6%起，抢购产品的1.15%为利润，4.85%为广告值变现，溢价一次，直到市场价5000元时完成产品销售。

参与方式:

太爱速M，非常简单。就是每个普通消费者，买一盒肽，不管是398还是500元，买一盒肽，获得公司赠送的广告值。有了广告值就可以参加公司的活动，就有了赚钱的机会。

点对点支付，公司不碰现金，抢购只需支付溢价部分，成本不需支付，但业绩都按流水计算。

举例:成本1000元，6%起每天溢价

抢购的价格是1060元

无须付产品成本1000元

只需支付60元现金

支付完成，在1060的基础上再溢价6%立即挂售转卖，即（ $1060 \times 6\% = 63.61060$ ）即等于1123.6元，同样不需要付产品成本1000元，只付123.6元

那我们第二天的收入是产品利润12.19（ $1060 \times 1.15\%$ ）

广告值兑换： $1060 \times 4.85\% = 51.41$

总收到： $123.6 + 51.41 + 12.19$

每天溢价，以此类推，直到溢价到产品市场价完成产品成交。

转售需要4.85%广告值，广告值第二天即可变成现金(广告值是购买产品兑换成提货券时赠送等值的广告值)。

市场推广奖励:

(按当天商品价计算)

、直推奖励:0.5%

、业绩KPI奖励

一、团队KPI达到10W，0.3%奖励（Z少300元/天）

二、团队KPI达30W，0.6%奖励(Z少1800元/天)

三、团队KPI达100W，0.8%奖励(Z少4800元/天)

四、团队KPI达300W，1%奖励(Z少12000元/天)

五、团队KPI达800W，1.2%奖励(Z少24000元/天)

如团队流水做到:

500万，收益5万/天

1000万，收益12万/天

5000万，收益60万/天

注:平级是10%

第三部分：商业模式详解利润哪里来？

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，终产品将免费使用。

第四：全民抢单模式产品详细介绍

谈谈市场上产品的流通形式，按照代理折扣拿货，逐级压货，后货都压在了代理手上，市场产品泛滥的时代，想要招代理也是非常的难的，除非价格和产品品质都是非常的有竞争的优势，才能更好的招募到代理，现在拼价格和产品的时代已经过去了，需要新的商业模式，才能更快招

募代理，服务到终端零售客户。各种商业模式迭代出现。现在已经不是传统消费，新型消费更能打动消费者，平台推广直接的可以靠模式引流

分享机制让用户自裂变，传统企业要如何促进消费循环、赋能实体企业，振兴实体经济？如何让消费用户直接参与供应链价格进行抢购所需商

品、转售商品等行为，让消费用户参与商品流通利润分配，实现消费既券赚？直接消费返利

事先声明；本人不做任何平台运营，纯针对市场上模式进行分享和争议点分析，可找小编获得具体资料参考！

一、现有厂家卖货模式的痛点？

1、厂家的商品到消费者手里时已经经过N层代理之手，价格也是翻了好几倍，而厂家实际拿到的利润少之又少

2、不少厂家也会在电商道路模式，加入营销促销手段，利润拼团、等等，但是营销工具引流有限，前期引流，后期难以沉淀用户，引导用户

二次复购进而促进平台产品的推广

就上述那些问题，接下来小编给大家分享一套市场近期非常火爆的太爱速M商业模式，在消费商个体崛起的新型商业环境下，彻底颠覆传统电

商思维模式，开启“消费赚钱、消费创业、消费创富”共识共享的商业生态圈时代。

第/一步：代理跟平台买积分或者消费赠送积分，1：1充值到积分账户，代理积分可往下级转

第二步：用户跟上级购买积分，积分可兑换提货券后，提货券满一定金额必须兑换产品提货（意思是积分有封顶），提货后才能参与活动赚钱

（不提货无法参与抢单活动，意思是实现产品交割，避免平台风险），积分兑换提货券时1：1赠送贡献值

第三步：结合限时抢购，定点时间进行抢购预约活动，预约活动需要冻结一定数量贡献值作为押金（冻结金额按每一轮的变现金额4-5倍左右

设定固定值，主要用来控盘，保证80%以上的贡献值在冻结状态，这样可以控/制每天的资金释放，实现平台资金控盘），同时避免用户抢单后

爽约不付款，如果用户一定时间内不付款将扣除冻结的贡献值

更多举措玩法：

第五：解析太爱速M理念

1、业务逻辑：制造商重新去分配产品成本与市场零售价之间的利润差价，吸引会员，让会员直接赚钱。有更好的产品体验，通过产品效益形

成消费习惯，成为忠诚消费者持续的为企业创造价值（本来消费者购买产品，经过市场上层层代理提价，开始1000的产品，后可能卖到5000.

而正常消费中，消费者无法在每一轮溢价的环节里面获得利益，而这个商业模式颠覆传统消费理念。让消费者在每一轮溢价的环节中可以得到

收益，消费者又是消费商）

2、点对点支付：公司并不会接触现金，消费者购买时只支付溢价部分，成本费用是不需要支付的，比如成本1000，每次上涨6%，天抢单价

为1060，不需要支付1000成本，第二天，在1060的基础上，溢价6%，也就是（ $1060 \times 6\% = 63.6$ ），再加1060，也就是1123.6）

3. 购物积分：通过平台商城购买原价商品或通过推荐人转账获得，购物积分可用于平台商城兑换1：1提货券。

4. 提货券：通过购物积分兑换获得，兑换到提货券的同时，可获得平台商城赠送的1：1共享值。提货券是平台商城提货“唯一凭证”。注：提

货券是提取商品的唯一权证，当提货券没达到平台规定的提货值时。消费者如果想购买产品，就必须要跟推荐人去购买积分

5. 共享值：通过兑换提货券，平台赠送获得。有了共享值才能参与预约抢购活动，预约前需要冻结共享值（可冻结，可解冻）

四、平台如何避免白嫖的用户

随着互联网的高速发展，越来越多的人利用互联网钻空子，套取利益，不管任何模式的平台，都会有着这些存在，应该如何来规避呢？

1. 用户在参与抢购商品前需要提前预约，并冻结定额的共享值，只有特定条件才会解冻共享值。

2. 用户参加预约活动却抢不到商品，需要支付抢购商品订单并选择发货，或支付抢购商品并上架寄售；

3. 购物积分有上限，到了特定数额后必须先消耗提货券兑换商品才能继续参与活动。平台设有良好机制，杜绝羊毛党，使平台能良性长久持续

发展，保持平台卖产品的初衷。

第六：总结：“消费产生价值”的核心经营理念，顺应国家“新业态，新模式引领新型消费”、“共同富裕”，任何一个模式都是商业营销工具，真

正的结果都在于操盘手和运营者，是否是用模式来进行商城结合引流卖货，市场上，商业模式更新迭代是很快的，任何一个模式的出现都可能

掀起市场，因为某些商业模式被心怀不轨的人所污染，导致大多数人一看到一看到一些涉及玩转的平台，就一棒子打死，但其实小编告诉你，

模式只是一个营销工具，关键的是看运营者如何操作，一把刀，拿来行凶还是拿来切水果，导致的结果必定是不同的，只有运营者不忘初心，

合法合规合理的运营平台，才可以长远的发展。

结语：

微三云科技供应链系统：超级去中心化供应链系统（F2S2B）

PS：运营“货”的平台：找zui好的货源，供给zui多的平台，打造商业生态体系

1、上游：整合优势农产品供应链、源头 2、上游：整合行业供应链、工厂

3、上游：整合其他实力综合型供应链 4、上游：整合跨境电商供应链 5、下游：供货给 N

个第三方平台（提供接口供第三方商城系统对接，类似京东供应链） 6、下游：输送模式系统+供货给 N

个平台（各个平台独立运营独立主体独立收款，平台提

供供应链产品和提供多种模式系统供选择，类似全球仓供应链） 7、下游：供应给 N

个线下门店+批发市场+企业级采购商（类似于企叮咚供应链的模式，卖不同等级的会员接口）

微三云科技供应链系统 <https://wsyguanyun.com> 或 <https://32wsy.com>