

消费拼团返利模式在多数模式中为什么优势明显？ 模式系统+软件开发+拼团返利，微三云麦超讲解

产品名称	消费拼团返利模式在多数模式中为什么优势明显？ 模式系统+软件开发+拼团返利，微三云麦超讲解
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

[消费拼团返利模式在多数模式中为什么优势明显？](#) [模式系统](#) [+????+???????????????](#)

导读：互联网流量变现用什么 APP？答：推荐用微三云超级 APP,互联网流量变现主要是广告和 CPS 变现。微三云超级 APP：微三云超级 APP 之流量变现 互联网三大收益模式 1.电商 2.广告 3.游戏
微三云超级云 APP 广告收益：贺微三云合作客户上线社交广告 APP 接入广告运营，
广告运营一个多月收益 30 万+，真正的一朝努力，长久收益！微三云专业营销系统 9
年，卖货找系统就找微三云！通过产品引流、模式引流、运营引流，微三云超级
APP，助您实现流量变现

今/天给大家分享一个[超市消费拼团返利平台新零售模式](#)，感兴趣的可以联系微三云麦超总监。

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，本人从事软件开发营销系统，不在于任何平台运营，本文重点在于探讨社交电商市场几大主流的营销引流商业逻辑和运营模式，系统本身不违法，系统属于工具，违法的是运营和如何操盘。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！

主要经营：APP开发，公众号，小程序，网页，H5，APP开发

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）东莞市微三云信息技术有限公司，是一家从事企业管理软件开发、销售及服务于一体的高新技术公司。

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

超市消费拼团返利+????????+?????

第/一步用户超市消费：消费1000元送1000的购物币和1000积分，产品可以直接拿走（消费多少送多少）

推广用户下单，平台拿5%出来做二级分销和区域代理奖（直接推荐人一级2%，间接推荐人二级1%，区县镇代理1%，市代理0.5%，省代理0.5%）。

购物币用途：

- 1.平台购物币福利专区产品消费抵扣，比如每次能抵扣20%。
- 2.用购物币支付参与拼团抽奖活动，中奖得产品，不中奖还有现金红，包（现金余额，可提现可消费）
- 3.线下异业联盟门店入驻的产品和服务消费抵扣，不同门店可以设置允许平台购物币抵扣不同比例的，平台和门店协商一个结算价，比如协商7折结算，用户可以拿购物币抵扣20%，平台还有10%利润，拿5%用来做二级分销和区域代理分销（直接推荐人一级2%，间接推荐人二级1%，区县镇代理1%，市代理0.5%，省代理0.5%），平台截留5%利润。

积分用处：

- 1.在平台积分礼品区积分+现金兑换产品和服务，产品成本考虑在现金部分，平台还有盈余利润，积分用的越多平台越赚钱。

2.抽奖（砸金蛋，刮刮卡，大转盘）：每次抽奖消耗10个积分，设置不同礼品不同的中奖概率，有个特等奖产品吸引用户抽奖消耗积分。

第二步：用户购物币拼团抽奖，拼团规则：100的拼团有十几种产品可选，10人团1人中，中奖得产品，产品用一折供应链产品，产品成本控，制在一折以内，比如100的产品成本10元以内，用户不需要支付现金，只需要支付购物币，中奖得产品，不中奖购物币退回来还有0.5元每次的中奖红，包，相当于每次开团平台总支出是一个10元产品和4.5元给不中奖的红，包，总支出14.5元，消耗掉100元的购物币，如果部分用户用购物币去购物币专区消费，平台还能赚钱。

对用户：支付1000元的产品，获得1000元的刚需产品，还获得了1000元的购物币和1000元的积分，购物币可以线上线下消费抵扣，也可以参与拼团0撸赚钱，1000购物币消耗完预计可以玩100次100元的拼团，10次中奖获得价值1000的礼品，90次不中奖每次得0.5元共得45元。

另外赠送的积分，也可以在积分礼品区兑换礼品和参与抽奖活动。

对平台：平台通过超市刚性消费，通过赠送购物币和积分，让用户参与拼团返利和抽奖返利，增加平台的趣味性和娱乐性，结合二级分销和区域代理有利于招商推广和会员裂变，模式合规合法长久运营，平台没有泡沫持久经营。

平台利润测算：

1.假设用户消费1000元，超市给用户价值600元的产品，利润400元。

2.超市购物给二级分销和区域代理总拨出5%，共50元，剩余利润350元。

3.用户持有1000购物币参与拼团100次，预计平台支出100元产品加45元不中奖现金红，包，拨出145元，利润剩余205元。

4.假设抽奖活动（放置奖品为现金红，包、一折产品，赠送购物币，赠送积分），假设每消耗1000积分预计投入50元奖品，则平台利润剩余155元。

5.假设有用户拿1000购物币线上消费，平台假设用5折左右成本的产品，设置产品成本+10%利润，剩余部分让用户用购物币抵扣40%，相当于用户每消费1000购物币，可以给平台创造250元的利润。

6.假设用户拿1000购物币到线下门店消费抵扣，平台扣除用户折扣和团队分销外，剩余5%的利润，相当于用户每消费1000购物币，平台增加50元的利润。

7.假设用户拿1000元积分在积分专区兑换产品，假设平台积分商城用3折的产品，积分+50%现金兑换产品，那么平台利润是20%，那么相当于用户每消费1000积分，可以给平台创造400元的利润。

微三云的六大生态系统怎么理解？答：微三云——产业之/王的摇篮：五大系统生态企业运营解决方案
创/新生态资本产业联盟五大系统解决方案:区/块/链生态积分+微云视教育培训+产
业联盟商城+开发融合云平台

1.资本+支付:以腾讯合法区/块/链技术底层驱动资本层，利用国家备案的合法区/块/
链积分的公信力和价值性，通过合法积分的托底、发放、增值、流通、应用、交易、赎回、
退出全流程，增加企业融/资的合法性、安全性，赋予区/块/链积分区别于传统积分的价值
性，并通过母链+子链+通兑的技术，加速流通和资本化，赋予企业生态顶层的资本思维

2.教育商学院:以云视商系统实现内容输出、直播及远程培训作为企业生态的教育层，利用zui新 5G
技术，实现企业文化宣导、市场开拓、社群营销、团队复制、企业导师培养、
连锁复制，赋予企业以教育培训驱动产业发展的教育思维 3.超级 APP

大数据:创新平台号架构，多平台多模式同时运营，融合zui新模式会员制模式、O 2O
模式、新零售模式、社区团购模式、社交电商模式、全民拼购模式、广告电商
模式、秒杀拼购模式、预售拼购模式、挂售模式、商家联盟模式、微商模式、跨境电商模式
等，适合全行业拓展业务，打通各行业线上线下引流入口，实现会员及营业数据裂变式增长，
实现平台大数据沉淀，助推平台融/资及整合优质资源加速发展，赋予平台大数据价值思维，
辅助以自媒体短视频、直播、社交等功能，对接广告联盟广告和 CPS 流量变现

4.创新新零售:以创新新零售云平台为底层，不断迭代zui新应用，实现和创造zui新的商
业模式，整合全行业软硬件技术开发公司，统一技术标准，打通所有商业软硬应用，定位全
球国际化语言，助推企业生态掌握zui新的商业模式并实现技术应用落地，不断更新迭代，时
刻站在行业的前列，赋予企业创/新思维。

5.供应链：创新去中心化供应链系统，多平台供货，一键上架产品，一件代发，一键退
单，融合渠道分销模式，多端口入驻产品，打造平台生态内和生态外的全网供应链体系。

6.资产证券化非同质化通证 NFT：将企业虚拟资产通过 NFT 技术上链，打造zui安全的交易模式。

总结:区/块/链+云视商+综合商城+云平台+供应链+NFT，从资本+教育+大数据+持续
创/新这四个纬度全面助推及孵化企业成为产业之/王，微三云正在以强大的技术后盾成就产
业之/王的摇篮。