

# 什么是挂售卖货系统模式？平台代卖模式+寄卖模式+微三云科技，微三云麦超分享

产品名称	什么是挂售卖货系统模式？平台代卖模式+寄卖模式+微三云科技，微三云麦超分享
公司名称	深圳市微二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

什么是挂售卖货系统模式？平台代卖模式+寄卖模式+微三云科技，微三云麦超分享

导读：买软件容易踩什么坑？答：

买软件的坑分享：购买软件的坑之系统功能缺陷，项目胎死腹中：某些软件公司利用创业者急于求成和不懂技术，空手套白狼，直接销售破解版或盗版、倒卖别人公司的没有功能更新服务的模板系统，虽说表面功能符合zui初的功能要求，但是因为系统存在种种缺陷，修修补补拖延太多时间，常常APP还没上线，股东间就起矛盾，项目胎死腹中，而且这种系统后期无法支持进行二次开发，没有新功能上线，运营模式会很快过时导致项目终止。

——建议：选择购买源码系统，直接找源头技术公司购买，选择后续可以支持二次开发的系统。今/天分享的是挂售寄售模式，有需要的可以联系微三云麦超总监。

### 一、挂售卖货系统模式介绍（何为挂售模式？）

1. 挂售卖货模式，又称挂售模式，挂售新零售模式，寄售模式，平台代卖模式，批发零售模式，寄卖模式，挂售排队模式。

2. 挂售卖货系统是一款提供智能化、自动化新型零售模式的卖货系统，改变过去平台以产品利润作为盈利点的思路，创新采取现金流作为平台的盈利点。

挂售卖货系统周期短、推动快，用户只需消费，即可参与商品批发、平台代卖，零售结算等流程环节利

润分配，以人带货，配合微三云营销系统、分销系统、会员系统搭建商城销售体系，提高用户活跃度，拓宽销路促进货流运转，打造进、销货平台资源一站式服务。

### 3.挂售新零售卖货模式流程“五步曲”1.0版本（二区公排模式）

#### 第/一步：零售区“购买”

消费者到活动区零售价购物，即可获得商品 + 2张（或N张，自定义）平台批发券

#### 第二步：批发区“批发”

有批发券即可享有批发资格，以批发价购买商品，取货自用或委托平台代卖，消费者变成批发代理。

#### 第三步：“挂售/自提”

消费者可选择挂售商品，由平台自动帮你把挂售的商品按零售价卖出去（卖给在零售区购物的新老会员），获取利润分配，或者选择自提商品。

#### 第四步：“推广”

通过社交分享可优先出售商品，并可同时获得平台推广奖励。

#### 第五步：“提现或复购”

平台按零售价售出寄售的产品，平台扣除一定比例的代卖手续费（10-20%，自定义）将结算给消费者，消费者选择零钱提现或参与复购继续批发寄卖

## 二．挂售方案举例说明：

假设平台扣除20%寄售服务费情况下：

情况1：3折两张

实收 $1+0.3+0.3=1.6$

产品实际零售价： $1.6/3=0.53$

退出后平台返还= $20.8-20.3=1.0$

实际用户收益0

结论:客户相当于无收益，但免费获得一份产品

情况2：3折3张

实收 $1+0.3+0.3+0.3=1.9$

产品实际零售价:  $1.9/4=0.475$

退出后平台返还= $30.8-30.3=1.5$

实际用户收益0.5

结论:客户收益0.5份产品零售价, 并免费获得一份产品

情况3: 2折两张

实收 $1+0.2+0.2=1.4$

产品实际零售价:  $1.4/3=0.467$

退出后平台返还= $20.8-20.2=1.2$

实际用户收益0.2

结论:客户收益0.2份产品零售价, 免费获得一份产品

以情况3举例: 平台买1份零售赠送2折批发券2张,

用户一个回合收益是 $20% \times$ 零售价, 称为1份用户收益

假设平台扣除的20%全用来做分销

---

现假设有A,BC,DEFG,HIJKLMNO共16个人购买后挂售活动终止

---

第/一轮: A购买零售和批发后, B/C购买, A退出获利 $20%$ 零售价,

说明:

1、平台支付A的退出的资金来源于B和C的付款,

2、平台本轮资金沉淀金额为: 1个零售+2个批发(含平台收益), 但寄出去了ABC3份产品

第二轮: DEFG, 4个人购买, BC退出, B和C均获得一份用户收益,

1. 平台支付B/C退出的资金来源于DEFG付款,

2.平台本轮实际资金流沉淀为: BC共4个批发, 并寄出了DEFG4份产品

第三轮: HIJKLMNO, 8个人购买, DEFG四人退出, DEFG各获得一份用户收益,

1、平台支付DEFG退出的资金来源于HIJKLMNO零售付款

2.平台本轮实际沉淀资金为：DEFG共8个批发，并寄出去了HIJKLMNO8个产品

第四轮：HIJKLMNO零售和在批发区2折付款购买批发产品后，无后续用户购买，分为提货和退批发款两种情况

方式一：提货：平台收入8人共16份批发，实际给每个客户3份产品，共发出去24个产品

平台实际资本沉淀：平台收入16个批发，发出24个产品

方式二:退批发款：平台无收入，给客户寄了一份产品，亏了一件产品。8个人共8份产品

平台实际资金沉淀：无收入，且寄出8个产品

方式一总结：平台共沉淀资金1个零售+30个2折批发，寄出产品39个产品

成本测算：剔除那个1个零售后，产品盈利平衡点价格=沉淀的批发个数\*0.2/寄出产品数， $(30*0.2)/39=15.38\%$ ，产品成本不能高于15.38%，量越大越接近20%

方式二总结：平台共收入1个零售+14个2折批发，寄出23个产品

成本测算：剔除那个1个零售后，产品盈利平衡点价格=沉淀的批发个数\*0.2/寄出产品数， $(14*0.2)/23=12.17\%$ ，产品成本不能高于12.17%，量越大越接近20%

扩展知识：

微三云系统底层架构优势：分布式+微服务架构

已稳定支持多家超过100亿营业额的平台，上百家过百万会员的商城平台，齐全的订单会员数据接口，方便二次开发，对接第三方系统便捷，支持多应用多功能同时并行开发快速部署上线，2021年推出的美思购臻选秒/杀模式、泰山众筹模式，太爱速m秒/杀寄售模式，美丽天天秒链动2+1奖励模式，全民拼购模式、社交盲盒系统，盲盒社交电商系统、秒/杀拼购系统、预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式等营销模式，系统安全系数高，系统稳定性高，并增加秒/杀级算法框架，能满足高进发的业务场景。

详情请看网站资讯<https://wsyguanyun.com>或<https://32wsy.com>

三．挂售批发零售模式总结：

1.

若按平台净利润来算：买1个零售赠送2个2折批发券的情况下，产品的成本分别不能高于15.38%和12.17%

2.根据产品盈利平衡点价格=为沉淀的批发资金\*0.2/寄出产品数的公式，随着量增大，数值增大，这个批

发个数和寄出产品数无限接近，百分比逐渐趋向接近20%，意味着产品零售价和产品成本之间，产品成本绝对不能超过20%。

当然平台还有其他盈利的地方弥补：

1. 大礼包的销售收益(有购买大礼包应用模式组合的)
2. 平台扣除20%的寄售手续费可以预留一部分利润，共退出了ABCDEFG7个用户共14个零售，截留资金 $14*20%$ ，可以预留一半作为平台收益，假设只分销10%，相当于多了14个零售的10%，按方式一测算，产品成本最低线则是 $(1.4+30*0.2)/39=18.97%$ ，方式二产品成本最低线则是 $(1.4+14*0.2)/23=18.26%$ ，这个百分比随着量增大，趋向无限接近于30%，意味着产品成本绝对不能高于零售价的30%。
3. 扣除20%后，是客户可提现金额，提现平台扣除6%-7%的代扣税款，加上单笔1-2元的手续费，再加上100元以上提现和或只能提现100元的整数倍，这样平台可以增加一些资金沉淀和现金流，还可以限制每周只能提现一次等。

扩展阅读：

为什么现在很多做平台的客户都选择微三云的源码系统？

答：主要还是性价比/高吧。微三云的云平台系统成熟稳定，售后问题少，客户容易做大和复购，很多人用了都说好。

很其他技术开发公司因为开发能力有限，毕竟仅仅开发一个好的系统底层都要投入几千万的费用，于是很多同行会经常找我们买系统再转卖给客户，但第一次接触微三云系统报价的时候，都普遍反馈他们系统价格比较高，但真正合作过的客户就知道，我们系统非常稳定，合作后基本就没有什么售后问题，而且客户成功概率也高。

客户运营做得好，就会源源不断要加功能应用，如果盲目选择一些一两万便宜的系统，后续源源不断有售后问题，钱不仅没赚到，还一堆烦恼和浪费时间。

运营分享：选择合作的技术公司，不仅要选实力好，功能应用强大，最好自有强大的系统底层，维护能力强，迭代更新快的技术公司。不能只选便宜的系统。