

# 电商卖货系统模式如何选择？挂售批发零售模式+模式分享软件开发+微三云科技，微三云麦超介绍

产品名称	电商卖货系统模式如何选择？挂售批发零售模式+模式分享软件开发+微三云科技，微三云麦超介绍
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

电商卖货系统模式如何选择？挂售批发零售模式+模式分享软件开发+[微三云科技](#)，微三云麦超介绍

导读：微三云新零售系统：尽管新零售的市场规模目前仅在千亿级别，却是一个可以撬动消费的支点，一股主导需求、推动中国经济增长的新力量。

社会发展到今天，任何一种新型商业模式的出现，都不会是某个人灵光一闪的产物，而是成熟的技术、丰富的经验等多方面融合落地的结晶。新零售同样如此，大数据、人工智能等前沿技术的应用和电商平台长年积累的海量数据，足以精准地把握不同人群的差异以及需求层次，提供个性化的服务和体验。更多微三云新零售系统 <https://wsyguanyun.com> 或 <https://32wsy.com>

莞云移动电商系统+挂售排队模式+系统搭建软件开发

### 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 $20% \times \text{零售价}$ ，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。

拓展阅读：

微三云介绍，莞云信息介绍

广东省最大的软件系统开发公司，成立7年来，公司从4个人发展到现在400多人团队、280+技术团队，5000平方写字楼的双高新双软科技公司，公司总/部办公地址是东莞松山湖高新技术创/新园B座整栋5层！

想通过互联网转型的，想通过互联网创业的欢迎联系我，专属VIP售后，一年免费培训维护升级

新上热款：1.拼团抽奖系统：新模式新玩法，拼团的升级版 2.挂售系统：

批发零售，寄售，挂卖获利促销模式，客户口天王商城一个月8000万营收

3.分红榜系统：复购裂变超强模式，客户攸妍新零售商城5个月2亿销售额

4.邮费奖励系统：0元购物，邮费到家，会员制分期领取产品，邮费分销模式

5.补贴模式云仓代理系统：拼团保证金，礼包补贴，完美融合微商和社交电商的优点，快速打造万人团队，娃哈哈秒眠和superme潮瘦30亿营收的zui新模式

6.直播电商系统：APP+小程序+公众号，直播间，直播带货，短视频带货，分销商城，活码进群，团队社交，有播特抱抱模式升级版

7.三三滑落公排分红系统：三三滑落，团队公排，多样化团队级别分红 8.全民拼购系统

9.秒杀拼购系统 10.预售拼购系统 11.广告电商系统

