

创新模式电商系统：广告电商娱乐电商模式分析？技术支持+系统搭建+营销模式，微三云技术

产品名称	创新模式电商系统：广告电商娱乐电商模式分析？技术支持+系统搭建+营销模式，微三云技术
公司名称	微二云信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋503室
联系电话	13929266321 13929266321

产品详情

创新模式电商系统：广告电商娱乐电商模式分析？技术支持+系统搭建+营销模式，微三云技术

扩展阅读：

微三云软件开发：软件开发行业乱象不小，微三云是一股清流！

同样看起来表面功能差不多的软件，有几千元的，有几万元，有几十万，有几百万的，如何去选？一个好的电商系统底层，少则需要几千万的研发经费，多则过亿，而且至少需要过万的平台客户使用才能完善成熟，你手上花一两万就买到的电商系统只有三种可能：一是只是一个 Saas

账号或者不值钱的小公司（不到 100

人）开发的三流产品，用起来就知道坑有多少，而且后续是没有什么更新维护功能免费升级的

二是用网络上开源的系统源码改的，漏洞太多，资金不见了都不知道什么原因，黑客如入无人之境 三是用的是破解大公司的源码做的盗版系统，轻则盗版公司被抓找不到运维服务系统无法使用、项目崩盘辛苦积累会员数据化为泡影重头再来，重则平台也会连带被起诉高额赔偿！

购买电商系统，记得认准专业源头开发公司（怎么也得有 80

个技术以上吧），记得问系统底层是不是自己研发有专利证书的，有没有过万

的正在运营的源码客户？迭代更新的频率有多快？近两年，由于品牌企业、电商平台不断提升对订单履约的重视程度，履约形式一直在迭代升级，前置仓、闪送、同城购、社区团购等层出不穷，争夺【中场和近场】的零售业态也更加多元化。但所有形式变化的底层逻辑都遵循着如何更好的服务用户，如何更好的盘活区域内资源，企业

需要在两者之间寻找平衡点。可视化、可量化的数字化方案无疑是最好的天平砝码。微三云软件开发

<https://wsyguanyun.com> 或 <https://gy.32wsy.com> 或 <https://32wsy.co>

小编介绍:微三云麦超，微三云营销总监、商业模式总监，商学院院长，首席商业模式策划导师，在软件

开发和商业模式策划行业至今已经超过10年，截止到2023年1月累计亲自服务1557个平台客户，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（莞云）

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

晶抖云（微三云）云平台开放平台开发者：星电/尾音/云前/超越网络

公司规模：公司经营已超10年，独享整栋5000平方写字楼，年营业额8000万到2个亿，全职员工300人（全职开发技术180人），服务过百亿级生态模式平台超过30家，服务过上市公司国企超过10家，服务过电商模式创业平台超过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：加微信免费领取数十位平台操盘手和商学院导师联手整理的《分销商城百亿级平台运营合规方案及推广秘诀2023年版》，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，有需要进一步联系，可以关注公众号“微三云信息”咨询任意内容或者直接百度“微三云麦超”即可获得小编联系方式！

广告电商娱乐电商系统源码+广告电商+系统搭建

导读：平台宗旨——通过平台让利，让用户低价消费优质产品

方案1：有泡沫的

拼购100元，10人中3人

平台收300

不中奖7人，每人补贴10元，共70

分销奖励10元（10个人上级，每人上级总奖励1元

直推0.2，间推0.1

团队长三个级别分别0.2-0.3-0.4，平级奖0.05，

区域代理区代0.05市代0.1-省代0.15）

回收价80%，回收支出240元

对平台总收入300，总支出320，小亏20元，再加给客户快递一件产品

对用户：消费300得300产品，送300购物币参与拼团

平均玩10次300元用完，7次不中回来 $10 \times 7 = 70$ 元，产品寄售回来收入240元，共获得310元，等于产品免费送还赚钱

平台控盘，提现收益扣取3%手续费，300元扣回来9元，平台差不多不亏，用户免费消费产品+微赚

团队收益：伞下500人每天拼团10次，每天收益5000元（包含直推间推，团队长，区域代理收益），比如只算zui高，级别团队长0.4%每笔，就是2000元每天，一个月6万。方案2：平台0泡沫的

回收价50%，回收产品支出150元

中奖用户赠送200元分红票，每天享受平台利润分红，分红后扣除对应分红票，直到分红票金额全部分红完毕（本人的分红票占总盘的比例瓜分每日分红池金额），平台每次成团放20元到奖金池

对平台总收入300，总支出240，小赚60元，再加给客户快递一件产品（300元的2折产品，成本60元），平台不亏不赚。

平均玩10次300元用完，7次不中回来 $10 \times 7 = 70$ 元，产品寄售回来收入150元，每日分红回来200元，共回来420元，一个轮回可以赚一个产品+120元，当然，分红不是一个周期内就能分红回来，是长期慢慢分红，是根据平台实际收入分红的，一直可以分红，直到分红票全部变现为现金回来，即使没有分红zui差也能回来220元，等于80元买了300元的产品很划算。

平台控盘，提现收益扣取3%手续费，300元扣回来9元，算上快递费，平台不赚不亏，用户免费消费产品+赚钱

团队收益：伞下500人每天拼团10次，每天收益5000元（包含直推间推，团队长，区域代理收益），比如只算zui高，级别团队长0.4%每笔，就是2000元每天，一个月6万。

方案3：泡沫比较大商城福利套餐：

套餐 99元 奖励198积分

套餐 599元 奖励1198积分

套餐 999元 奖励1998积分

套餐 1999元 奖励3998积分

消费99元 成为爱农者

消费999元 成为助农者

消费1999元 成为富农者

广告佣金:

每天看完视频广告获得积分余额的1%佣金

佣金由广告金+广告券2部分组成

推广佣金:

爱农者 直推收益的10%，间推收益15%

助农者 直推收益的15%，间推收益20%

富农者 直推收益的20%，间推收益30%

合伙人:

创业合伙人:(直推10个爱农者，团队20个)

区域广告收益的10%

城市合伙人:(直推10个创业合伙人，团队20个)

区域广告收益的15%

公司合伙人:

区域广告收益的20%

注:

广告金用于提现+广告券用于提货(消费)

广告券直接用于

线上商城(特产水果食品) 免费兑换

线下盟店(汽修店.理发店.康养店) 消费抵扣

新上线拼购娱乐专区：参与即赚，娱乐好玩 99元拼购活动20人中3人，3人中奖：中奖者得价值99元产品同时赠送100积分，赠送1个分红股每天享受大盘50%利润加权分红，积分可累计广告佣金每日释放17人不中奖：每人获得5元红包599元拼购活动20人中3人，3人中奖：中奖者得得价值599元产品同时赠送600积分，赠送6个分红股每天享受大盘50%利润加权分红，积分可累计广告佣金每日释放17人不中奖：每人获得30元红包999元拼购活动20人中3人，3人中奖：中奖者得得价值999元产品同时赠送999积分，赠送10个分红股每天享受大盘50%利润加权分红，积分可累计广告佣金每日释放17人不中奖：每人获得50元红包1999元拼购活动20人中3人，3人中奖：中奖者得得价值1999元产品同时赠送2000积分，赠送20个分红股每天享受大盘50%利润加权分红，积分可累计广告佣金每日释放17人不中奖：每人获得100元红包 拼购娱乐专区活动推广佣金: (不管下级参团是否中奖均有奖励，只要参团20人的上级都有奖励)

爱农者 直推收益的0.5%，间推收益0.8%

助农者 直推收益的0.8%，间推收益1%

富农者 直推收益的1%，间推收益1.2%

合伙人: (不管下级参团是否中奖均有奖励，只要参团20人的上级都有奖励)

区域广告收益的1%

区域广告收益的2%

区域广告收益的3%

扩展阅读：

东莞市商二信息科技有限公司：创新模式电商系统现成系统源码或定制、免编程电商 APP 平台制作、社交新零售商城开发、智慧新零售系统开发，找微三云！

东莞市商二信息科技有限公司旗下品牌微三云，创立于 2013 年，是高新技术企业、双软认证企业，经历 9 年深耕，从 4 个人发展到如今 400 多人，年软件系统销售额超过 2 个亿，服务企业 30 万多家。

魔都上海被封控 2

个月，直接改变了中国零售发展趋势和格局。可见魔都对于中国零售市场的影响力之大。

在此次大规模疫情发生前，大部分品牌或许都没意料到 2022

年还会出现这样的情况——以上海封控为例，不仅仅是跨省市的物流，甚至是上海市区内的跨区物流配送均受到极大影响。越是这种情况下，焦虑不安的消费者越是想尽办法寻找各种可以下单囤货的平台。

但，一边是疯涌的流量，另一边却是企业无法跨城履约的尴尬。但有个特殊商业案例，值得大家思考。

在上海封控期间，某品牌企业官方电商平台收到大量囤货订单，但该企业的电商仓均布在上海周边，无法提供履约发货。随后该企业内部召开紧急会议，一番数据盘点后了解到该企业在上海地区的经销商有充足的货源，且能支持同城某些片区的履约发货。于是在这个特殊时期，该企业通过“纯人工”导出和录入订单的方式，将企业官方自营电商平台的订单移交给了上海地区经销商进行履约发货。

这样做的好处显而易见——除了能够完成部分业绩之外，更重要的是品牌企业切实的帮助消费者解决了“缺货”焦虑，进一步提升了品牌忠诚度，树立了“靠谱”的形象。相比较于其他企业的无法下单，以及发货遥遥无期，该企业算是尝了“同城即时零售”的甜头。也正是因为这次事件让该企业意识到，打通线上线下，打通自营和经销渠道的库存，实施全渠道零售“一盘货”统一经营的策略是多么的重要。

东莞市商二信息科技有限公司介绍 <https://wsyguanyun.com> 或 <https://gy.32wsy.com> 或 <https://32wsy.co>