

# 大多数都不知道消费盲返系统是什么，解析一下？

## 技术创新赋能+电商卖货玩法+商业模式解析，微三云技术创新

产品名称	大多数都不知道消费盲返系统是什么，解析一下？技术创新赋能+电商卖货玩法+商业模式解析，微三云技术创新
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

大多数都不知道消费盲返系统是什么，解析一下？  
技术创新赋能+电商卖货玩法+商业模式解析，微三云技术创新

前文引言：微三云云平台底层：

基于云平台底层框架开发，可与其他应用体系打通，实现数据互通，便于统一管理。

平台可将多种模式结合，激励会员不断升级权益，刺激消费。

微三云提供源码输出，且开放平台接口，客户后续可根据需求，灵活开发。微三云微服务云平台 OS-OMS 目前主要服务的目标客户应该是“强品牌”——也就是行业腰部以上的知名品牌企业，订单量在千万级别。云平台 OS-OMS 本身的能力就是支持高并发，易扩展，敏捷开发和迭代，更适合多品牌集团和业务复杂的“强品牌”使用。刘志刚认为，“强品牌”的数字化发展趋势就是重新整体规划 IT

架构，统一企业数字化系统的底座，回收 TP、经销商和不同部门合作的外

部多个服务商的系统数据，进行集中化管理。微三云的云平台 OS

数字化操作系统所具备的业务中台底座能力，再结合丰富的前后端应用，可以帮

助强品牌企业实现这些目标。云平台底层系统介绍 <https://wsyguanyun.com> 或 <https://gy.32wsy.com> 或

<https://32wsy.com>

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！

## 消费盲返模式源码，消费盲返系统开发

今天给大家分享一种全新的卖货模式，只用了30天天就带动了10万的活跃客户，堪称电商行业的大杀器。近几年呢电商带货和短视频带货非常内卷，商家的推广成本非常高。不仅你的商品要好，还要找主播帮你带货。普通的主播可能卖不动顶流的主播又请不起自己做又很难。所以大家都在思考有没有成本更低，效果又不错的带货方式呢？看完本期视频，希望能对你有所帮助。

浙江一个客户找我们定制了一个盲返模式的平台，仅仅上线一个月，就有10万用户疯狂的在他平台下单，可见这个模式是非常有效果的！我用一分钟时间给大家讲解一下这个模式。这个模式有三个关键点你要知道！

第一，他设置了多个物美价廉的产品，用户购买一个产品后，这个产品它除去自己的成本以外，预留了百分之二十的利润，其余的百分之八十他以红包盲返的形式分配给平台前面100个购买商品的客户，每个用户可以随机获得一个金额随机红包！第二，那就相当于，只要你下一个单，往后平台100个用户的消费，都随机给你返还一个红包。

第三，因为客户无法预估自己可以抢到多少红包，就像开盲盒一样，越玩越想玩儿。所以它吸引了很多的客户参与。除此以外，一百次红包可能给客户带来的收入超过了自己消费时的支出，客户相当于免费消费还赚钱，同样质量的情况下，价格差不多的话，客户是不是更愿意到他的平台的购物呢？而且，这

个模式系统不贵，不仅适用于平台运营，还适合小商家搭建一个小程序自己卖货引流清库存！那么盲返模式为什么适合商家使用呢？

有五个核心知识点，

首先它的核心是帮助商家卖货。就像我前面提到的一样，现在电商行业非常内卷。如果商家还用传统的方式带货，那很难有竞争力。

其次它的门槛非常低，只要消费过一次就可以参与盲返，不需要推荐新用户或者其他的要求。客户既体验了商品，又得到了奖励，感觉一切都是水到渠成。

第三，分配合理。因为每个红包都是经过扣除成本以后再行分配的，所以不存在负拨比的隐患，客户可以放心的玩。

第四，变相免费。因为客户可以获得一百个红包，所以这个变形的弥补了客户的支出，相当于是商品免费的，所以能吸引客户。

第五，盲盒玩法平台，用盲盒的形式让客户参与，既好玩又有趣，正式中时下娱乐电商的典型模式，无形中通过游戏的方式跟客户建立起了联系。这就是为什么盲返适合商家使用的原因。如果有不清楚的地方，可以评论区留言，关注我，了解更多商业模式。

拓展阅读：微三云软件商学院：购买软件的坑之图便宜找找个人服务商 如果是直接套模板的项目，对开发环节要求不高，找能力强的个人也没有不合适，价格一般会更实惠。如果是一个需要定制化的项目，很多的功能甚至是你原创出来的，这种项目就需要团队合作，涉及创意，设计，框架，开发和测试，这就不是单人可以做到的了，再牛逼的人也很难全能。

解决建议：找成熟稳定的公司，至少开发人员也得有 100-200 人以上。

“利益鸿沟”，品牌企业原有业务模式固化，利益链条过长，DTC 创新不足。

即便品牌企业高层知道为了提升用户体验，提高市场竞争力，应该尽快转型 DTC

模式，但是大部分品牌企业还是难以冒着风险重构当下从研发生

产到经销代理等多个层级的利益捆绑。毕竟谁也不愿意做“第一个吃螃蟹的人”。DTC

转型对于传统品牌企业而言，需要一个漫长的沟通周期，小范围的实验周期，zui后才是彻底的转型。微三云作为新零售软件数字化服务商，经常遇到处在这种周期内的品牌企业，但好在品牌企业遇到的很多困境，以及难以厘清的利益纠葛，往往可

以通过各种数字化方案就能解决。数字化技术的高速发展造就了很多成熟的系统应用，为品牌企业 DTC 转型带来了极大的便利。 软件商学院 <https://wsyguanyun.com> 或 <https://gy.32wsy.com> 或 <https://32wsy.com>

