

软件开发定制：消费盲返系统搭建吗？实体店引流拓客+软件开发+系统定制，微三云大数据开发

产品名称	软件开发定制：消费盲返系统搭建吗？实体店引流拓客+软件开发+系统定制，微三云大数据开发
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

软件开发定制：消费盲返系统搭建吗？实体店引流拓客+软件开发+系统定制，微三云大数据开发

前文引言：微三云技术学院：购买软件的坑之交付以及后期维护 交付过程中要注意代码以及相关交付资料的完整性，一般项目交付资料包括各个端代码（Android&iOS&Sever），数据库设计文档，项目部署文档，接口文档等等。维护一般包括：数据维护，网络安全维护和日常维护。核心目的要保证 APP 的正常运行，迅速处理一些 APP 本身或者 APP 后台运行时的 bug。定期进行垃圾数据清理，定期做数据备份（主要是为了防止服务器崩溃，数据丢失情况发生。）同时要提高产品的防控级别，杜绝黑客攻击。一般互联网的市场标准，维护第/一年是免费的。维护是很有必要性的，尤其是数据的保护这方面，大家在后期要多注意。另外就是客/服支持，一般成熟的公司有客/服支持部分，会一对一建群，有专职客/服，随时操作有问题都可以咨询指导，而不是让业务员给你回复，客/服还会安排线上或线下的操作培训。

解决建议：签合同时必须了解清楚售后服务的范围、权利和义务，写进合同里。电商平台 DTC 转型落地，关键一步是在于如何把沉淀的“宏观数据”转为执行层面的“微观决策”。直白一点就是怎么利用 DTC 大数据指导和改进商品企划？是增加 SKU,还是删减？是增加功能，还是优化设计？再结合运营，如何通过 DTC 的数据洞察，为一线导购生成一个提高客户复购和留存的有效决策？这也是微三云在研发数字化系统应用时着重考虑的事情

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！

盲返模式如何引流？可以结合哪些模式？

导读：一天，小明浏览一个文章时，看到了这样一条广告“购物送100个盲盒，开盒必中”，出于好奇心，小明进入了该网站，里面有很多商品，价格都不是很贵，抱着试一试的态度，小明在上面购买了一个剃须刀，购买以后，上面就写着小明获得了100个盲盒。不一会平台弹出了开盒提醒，小明点击以后，领到了5元钱，又过了半小时，又出现了开盒提醒，小明点击以后，领到了3元钱，此刻小明很开心，心想“如果100个都领完，岂不是可以得到三四百元，而自己买剃须刀才花了几十块，心想赚大了”。

以上这个案例，就是消费盲返模式，它通过创新思维为平台创造价值，不同于以往的商业模式，需要用户努力推荐、努力建立团队才能获得高额的提点，消费盲返只需要完成下单即可，接下来的推广都由平台来完成。

消费盲返的表现形式

你把它当成盲盒，比如小美购物99元，获得100个盲盒，小张购物时，小美得一次开盒机会，小李购物时，小美再得一次开盒机会，以此类推，直到100个盲盒开完。

消费盲返的核心逻辑，平台会亏损吗？

当然是不会亏损的，因为每个商品都是扣除成本以后再进行分配的，比如A商品售价100元，利润50元，那就不用50元分装成100个盲盒，平均每个0.5元；B商品售价300元，利润200元，分装成100个盲盒后，平均每个2元。由此可以看出，平台是不会亏损的。由于购物的商品不一样，每次开出的额度也不一样，购买者无法预估自己的收益，所以称之为“盲返”。

盲返如何结合其他模式？

盲返的目的在于引流、活跃客户，真正能让消费者获利的，是后续模式的变现。

1.结合分享购——送团队

平台产生订单时，给下单人赠送团队，每个订单向下分配5个订单，直到分配满6层。

例如：

订单1向下分配2、3、4、5、6

订单2向下分配7、8、9、10、11

订单3向下分配12、13、14、15、16

如图所示，以此类推……

订单分配满6层以后，预计产生2万个订单，每个订单每月为你产出1个盲盒，假设平均2元/个，那你可以获得 $2万*2元=4万元$ 。只要订单持有人持续消费，每个月都有类似收入。

这个模式结合以后，可以极大的刺激商品复购，还不需要用户推广，只要等待平台分配订单即可，适合各类企业及小白。

2.结合嗨购——送升值机会

嗨购模式的核心是可以打通线上和线下商家，然后产生贡献值和嗨呗，由贡献值拉动消费，促进嗨呗的升值，然后将嗨呗反哺给用户，形成生态闭环。

由于嗨购模式中，共享值是零成本的，所以可以无缝对接盲返，也就是消费者获得盲盒奖励的同时，还能获得嗨呗的奖励，有机会获得更大的升值空间。

除了以上模式外，盲返还可以结合链动2+1、拼购、泰山众筹等模式，具体的方案细节可以私信小编。

声明：文章内容不构成任何投资等建议，素材来源于网络，如有侵权请联系删除。

拓展阅读：莞云源码优势：微三云自带会员互通 UC 系统 自带 U C 超级会员中转云端路由系统，可跟其他系统进行会员数据传输和覆盖，以保留会员数据与会员推荐关系等核心数据，与其他系统实现会员互通，所有系统功能比如思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动 2+1

奖励模式，推三返一系统，共享购嗨购模式，乐分享模式，盲盒抢拍系统，消费返利模式，共享 WIFI 广告模式，有钱还众筹还债模式，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、广告电商模式等实现数据互通，并且与外部系统实现会员订单数据同步。企业数字化转型的战略思考：企业的“新零售战略”核心是让现有线下零售业务和线上平台深度融合，相互赋能，盘活线上线下“一盘货、一批人”。因为当下物流配送体系的完善，同城配、闪送、上门取件等诸多物流服务，提升了消费者对于“即时性”购物场景的需求。

数字经济时代的主要客户群体已经不满足于传统电商零售模式，更不满足于传统的线下连锁模式。他们是一群习惯了多元化购物模式结合的新消费群体。微三云源码系统提醒：没有预留 UC 会员中转系统，跨系统对接的会员互通将变得非常的难，基本大部分技术公司都无法处理，那么你每座一个平台，会员都没办法重复利用，等于推倒重来，每一次换模式或者换系统都要重头再来。

链接更多系统优势 <https://wsyguanyun.com> 或 <https://gy.32wsy.com> 或 <https://32wsy.com>