

想要引流拓客？教你搭建黄石O2O电商平台,嗨购平台,微三云杨帆分享

产品名称	想要引流拓客？教你搭建黄石O2O电商平台,嗨购平台,微三云杨帆分享
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	产品:分销系统 属性:源码定制 地点:东莞
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋301室
联系电话	14776427336 14776427336

产品详情

其实人们一直对电商都有一个误解，就是电商就是从传统的线下购物转移到线上购物，但这样的理解是不全面的，之所以会造成这样的认知就在于传统电商的形象在人们的心中太过根深蒂固了。

但电商并不是只有“你买我卖”这么简单的销售模式，还可以有更多的一些运用方法，如：异业联盟、O2O电商、广告电商等，运用方法多样，目前电商也不单单只存在于线上，大部分的企业也在尝试对接本地生活服务与线上线下相结合的一个运营方法。

那么运营平台得企业那么多，一个商家也不可能就只入驻一个平台，可是主营平台和次营平台得区别还是很大的，怎么让商家一心一意的去推你这平台呢？

很简单，他能赚到钱，能赚的比卖产品赚的还要多，这样就没有人会拒绝。

而为什么呢？一般的消费返利模式都是消费省钱，而消费赚钱还是第一次听说吧？“嗨购”这款模式不再像传统模式那般只针对于C端的消费群体，还针对了B端像门店、代理商等。

那么“嗨购”的运作逻辑是什么呢？

不只是C端的消费者消费后可以获得嗨值，B端的门店、商户让利也可以获得嗨值，不再是商家一味地让利去带动产品销售，而是商家让利等于投资，将消费者、商户与企业进行绑定，公司赚钱，大家一起赚钱。

“嗨值”的用法与作用

用户与商家一个通过消费，一个通过让利来获得“嗨值”，而“嗨值”的作用就是用来兑换成“嗨贝”，“嗨贝”的价值会随着平台得销售额进行波动，平台得销售额越大，可拿出的托底金额就越多，“嗨贝”在平台内的购买力就越强，也可通过内部交易所将“嗨贝”变现。

“嗨购”的玩法及流程

假设：平台打算发行一千万个“嗨贝”，打算分三年发放完毕，每期根据销售额拿出部分利润进行托底。

第一期空投50万个“嗨贝”，销售额为500万，平台拿出托底50万，那么“嗨贝”的价值就为1。

第二期空投40万个“嗨贝”，销售额为1000万，托底数额为100万，那么“嗨贝”的发行总量目前为90万枚，托底金额一共150万，这个时候“嗨贝”的价值就为1.66。

“嗨贝”发放总量下降，销售额上涨，托底金额越多，“嗨贝”价值越高，消费者为了嗨贝会更愿意消费，商家更愿意让利，这就相当于消费入股，让利入股。

等于是将消费者与商家与平台进行关系绑定，赚平台未来的钱，越消费，手上的“嗨贝”价值就越高，最终实现，平台、商家、消费者三方共赢的新消费生态。

微三云杨帆教你如何搭建黄石O2O电商平台,嗨购平台,微三云杨帆,记住,商城一定要找大公司制作,千万不能找小公司买SAAS账号或者买模板账号。

因为SAAS账号你是没有数据库的,一旦小公司跑路,你所有的用户都会丢失,等于从0开始,或者等你做大了,小公司就会找你漫天要价。

而模板数据库,他的源码是从别人哪里盗用的,系统及其不稳定,别说功能不完善了,甚至有时候收款都出问题。

小编介绍:微三云杨帆,集团营销总监,首席商业模式策划师,在软件开发和商业策划行业超过10年。

公司介绍:微三云集团(莞云)

公司主营业务:定制开发分销,拼团等电商系统模式(各行业皆可定制),为企业解决【卖货】问题。

旗下9间子公司: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

公司规模:公司运营超10年,5000平方独栋办公楼,150人开发团队

公司成就:服务超过30万家电商平台,包含20多家百亿级平台,数家上市公司国企,年销售额超过2个亿。

资、质:高新技术认证企业,双软认证企业,旗下数十款专利软件。

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:杨总监(负一楼电梯直上303)

加微信免费定制方案,赠送《分销商城运营方案及推广技巧》,需要进一步联系,可直接百度“微三云杨帆”

以下图片仅为集团旗下子公司——东莞市商二信息科技有限公司团队合照,

微三云集团合计有9间子公司,总部200多人

目前旗下拥有:综合商城、智慧新零售电商、社交电商、图文短视频电商、直播电商、挂售寄售电商、异业联盟电商、社区团购电商、跨境电商、知识付费、在线教育、无人智慧酒店、抖音小程序等应用解决方案。

加微信免费定制方案,赠送《分销商城运营方案及推广技巧》,需要进一步联系,可直接百度“微三云杨帆”。