

亲测有效的营销工具：五五复制商业模式讲解？分销模式+引流裂变+技术服务，微三云麦超解读

产品名称	亲测有效的营销工具：五五复制商业模式讲解？ 分销模式+引流裂变+技术服务，微三云麦超解读
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

亲测有效的营销工具：五五复制商业模式讲解？分销模式+引流裂变+技术服务，微三云麦超解读

前文介绍：

微三云麦超：购买软件的坑之贪图便宜买的账号系统 很多客户创业前期，都希望投入少一些，听说买源码还需要自己承担服务器费用，就很容易被忽悠去买了别人家账号版本的系统，殊不知为创业埋下了90%失败的风险。先不论市场上没有一个做的好的平台是用的别人账号版本的系统的，账号版本对于希望做平台的老板本身就具有很多不对口的地方。既然做平台，肯定是想做大，但是账号版本因为跟很多人（几百甚至几万）共用空间带宽和服务器，如果遇到做活动进发量大时，会互相影响访问速度，而且一旦某个平台违规被封，可能会影响整批的用户都受影响不能访问。解决建议：尽量选用成熟的源码系统，独立部署，不受他人影响，虽然前期付出成本高一点，长远来说却是*便宜的方案。

商户私域运营精细化程度提升 这一点从商户私域布局与经营的关注维度就可以充分体现——「用户转化」、「私域成本」、「公域引流」作为品牌销售额的关键指标，是商户*关注的三项因素。从本质上看，私域是成本与效益的博弈，在可接受成本范围内，如何撬动更大业绩增长是商户的关注重点。再从运营链路分析，商家*关注的“公域拉新”作为私域运营的起点，会直接影响后续私域流量的盘活与运营。通过对当下私域现状分析，我们可以清楚看到，公私域联动、精细化和代运营是当下品牌私域运营三大特征，随着用户对传统运营手段“免疫、同赛道竞品越来越多，品牌企业必须对自己下“狠心”，升级自己的私域“手段”。如果品牌只懂得漫无目的地加好友、拉群、发红包、群发广告，那这样的私域也仅仅只停留在粗放式运营的阶段，难以在“私域红海”中突出重围——这也是很多私域新玩家“投入高却运营难”的背后原因。那么企业该如何寻找精准的“支点”，来撬动更大业绩增长点？关键在于，需要通过构建更综合、更专业的私域运营，来告别粗放运营模式，升级私域业务。对于即将迎来Q4，缺乏长期主义思维和体系化运营思维，私域只会更加寸步难行。企业需要回到业务本身，因地制宜、深耕细作。

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！

五五复制+技术服务+软件开发

众所周知，引流难一直是电商行业中各个平台的痛点。

为什么这么说呢？首先电商行业市场是有限的，除去已经被龙头平台深深吸引住的固定粉/丝，市场内流动的用户是有限的。那么这些用户会流向哪里？怎样才能锁住这批用户？许多平台都在思考这个问题，并且采取各种优惠措施付诸实践，这就导致中小平台之间竞争激烈，压低价格、增设奖励等手段层出不穷，造成中小平台还未做稳就开始亏钱的局面。

那么怎样才能解决引流难的问题呢？或许五五复制模式可以告诉你答案，可以作为中小平台的理想选择。

什么是五五复制模式？

五五复制是一种针对开拓市场而研发的商业模式，其运行逻辑非常简单，即一个人分享五个人，五个人

再各自分享五个人。在这一模式下，平台可设置zui多分裂的层数，也可任由用户自由发挥，根据实际情况灵活变动，具备应变能力。五五复制模式能够通过用户之间的社交分享，快速且有效地为平台拉取流量，投入成本不高，但收效成果显著。

那么五五复制模式具体是怎么玩的呢？

玩法介绍：

1.分享5人即可搭建团队，获得团队奖励

2.分享用户越多，获取奖励就越多

（注：平台可自由设置每日红包、任务红包等，刺激用户参与）

层级说明：

1.一共9层，每层个人下面只能排5人，超出则自动滑到下一层不满5人的排列

2.每个人至少分享5人才能搭建团队，不足5人则不能搭建

3.团队第一层是团队长的5位分享人，第二层开始可以是团队长的分享人或系统自动安排滑到团队内的用户

（注：平台可设置用户分裂的zui高层数，也可不做限制，一切按实际需求灵活应变）

文字说明也许不够直白，我们可以用数据举例：

假设一个团队zui多9层，一个人只能分享5人；

则一层有5人；

二层裂变成25人；

三层裂变成125人；

四层裂变成625人；

五层裂变成3125人；

六层裂变成15625人；

七层裂变成78125人；

八层裂变成390625人；

九层裂变成1953125人；

以此类推.....

假设分享1个人一天只能奖励0.1元，八层裂变之后团队长就能日入过万，九层裂变之后团队长就能日入十几万.....如果团队成员继续分享，则团队长还能获得更多的团队奖励，分裂不断，奖励不断。

为什么一些小平台能够平稳地走到今天？很重要的原因是选择了五五复制模式。行业中以开拓市场为目的开发的商业模式不少，但像五五复制模式这样能够在短时间内快速裂变分销的确实不多。都说留住用户才能保住平台，留住用户的前提条件是要先吸引用户，要想吸引用户，五五复制模式就是平台的绝/佳选择。

某宝爆火我们没赶上，某猫崛起我们没赶上，某书腾飞我们也没赶上.....错过的机会不再来，但不代表我们会一直错过，正如势头正猛的五五复制模式，这一次我们还会错过吗？

小编在电商行业干了这么多年，对于市面上的商业模式都非常熟悉，朋友想要入门都会先来咨询一番。不瞒大家，以小编的工作经验判断，五五复制模式具备发展潜质，近期许多新平台也会采用这一模式上线，想赚钱的老板真的要加快步伐了。对模式感兴趣的老板不妨向小编留言，小编手里有可靠的咨询渠道与合作平台，随时能为大家提供帮助。

扩展阅读：

微三云科技：购买软件的坑之软件行业淘汰率高，项目运营过程中技术公司倒闭：运营过程中软件开发公司倒闭了，后续系统出现问题或者功能需要更新找不到原来的技术开发服务公司，只能重新找另外的技术公司重新开发，就算买的是源码系统，因为没有原来技术公司的技术支持，自己招来的技术人员流动，不断需要重新熟悉代码，二次开发的成本增加导致项目无以为继。解决建议：选择至少持续经营6年以上且盈利能力不错的技术开发公司，大部分实力弱的公司都熬不过5年。随着私域变迁发展，***或商户的私域运营需求也越来越多，目前又近6成的品牌/商户使用过代运营类工具，这也催生了更加成熟的代运营类工具来补足需求缺口。代运营工具主要通过“工具+咨询+运营”等类型的服务，来帮助商家解决方法论缺失、人才缺口等痛点。