

# 博尔塔拉微信拼团小程序哪个好用APP商城开发提供商业模式设计实力开发公司200技团队，专业为你服务

产品名称	博尔塔拉微信拼团小程序哪个好用APP商城开发提供商业模式设计实力开发公司200技团队，专业为你服务
公司名称	东莞微三云莞链信息科技有限公司
价格	.00/1
规格参数	品牌:微三云 服务项目:小程序开发 用途:公众号APP开发
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	18002682937 18002682937

## 产品详情

大家好，我是王云

有这样一个卖茶叶面膜的平台，五个人创业，短短八个月的时间里就做到了营业额三个亿

来给大家揭秘他的底层逻辑，他们用了一套特别新颖的商业模式，让人去买商品买到上瘾，这套商业模式适用于销售任何商品 软件开发找王云

200块钱的面膜和茶叶，所有人进到平台购买商品的时候必须拼团

十人团只有三个人，呢也就是你买到了商品，你就可以获得一个货真价实的你心仪的商品

那如果没有就没有商品，除了退还你200块钱购买商品的本金之外，还给你发一个20块钱的红包

那为什么要给客户发一个20块钱的红包呢？

这20块钱的红包作为已参与拼团的奖励，那试想一下，如果一个客户连续五次拼团没有成功，那么他是不是就获得了100元的红包？

那有人会说不消费还能得钱，那平台是不是就亏钱了呢？

我们举例：

十人拼团三个人，平台就收到了600块钱，其余的七个200块钱退还给客户，平台又额外发出去了七个20元的红包，就是140块钱，也就相当于是平台一共收了600块钱，要出去三盒产品。再加上140块钱的红包，也就相当于是平台给商品打了个七五折，到这里，你明白了吗？

你细品一下这套模式，好的商业模式在于激发用户分享的动力，同时让客户有购买的欲望，想要了解更多有趣的玩法，欢迎来电咨询。

全民拼购返利模式解析？消费拼团返利+模式搭建+软件开发，感兴趣的可以联系微三云王云地址：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

备注：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

超市消费拼团返利+消费拼团返利平台+微三云技术

一步用户超市消费：消费1000元送1000的购物币和1000积分，产品可以直接拿走（消费多少送多少）。

推广用户下单，平台拿5%出来做二级分销和区域代理奖（直接推荐人一级2%，间接推荐人二级1%，区县镇代理1%，市代理0.5%，省代理0.5%）。

购物币用途：

1.平台购物币福利专区产品消费抵扣，比如每次能抵扣20%。

2.用购物币支付参与拼团抽奖活动，得产品，不还有现金红，包（现金余额，可提现可消费）。

3.线下异业联盟门店入驻的产品和服务消费抵扣，不同门店可以设置允许平台购物币抵扣不同比例的，平台和门店协商一个结算价，比如协商7折结算，用户可以拿购物币抵扣20%，平台还有10%利润，拿5%用来做二级分销和区域代理分销（直接推荐人一级2%，间接推荐人二级1%，区县镇代理1%，市代理0.5%，省代理0.5%），平台截留5%利润。软件开发，就找微三云王云

积分用处：

1.在平台积分礼品区积分+现金兑换产品和服务，产品成本考虑在现金部分，平台还有盈余利润，积分用的越多平台越赚钱。

2.抽奖（砸金蛋，刮刮卡，大转盘）：每次抽奖消耗10个积分，设置不同礼品不同的概率，有个特等奖产品吸引用户抽奖消耗积分。把项目做得好很不容易，但是微三云提供一切可能的支持助力项目团队更容易成功：

第二步：用户购物币拼团抽奖，拼团规则：100的拼团有十几种产品可选，10人团1人中，得产品，产品

用一折供应链产品，产品成本控，制在一折以内，比如100的产品成本10元以内，用户不需要支付现金，只需要支付购物币，得产品，不购物币退回来还有0.5元每次的红，包，相当于每次开团平台总支出是一个10元产品和4.5元给不的红，包，总支出14.5元，消耗掉100元的购物币，如果部分用户用购物币去购物币专区消费，平台还能赚钱。

对用户：支付1000元的产品，获得1000元的刚需产品，还获得了1000元的购物币和1000元的积分，购物币可以线上线下消费抵扣，也可以参与拼团0撸赚钱，1000购物币消耗完预计可以玩100次100元的拼团，10次获得价值1000的礼品，90次不每次得0.5元共得45元。

另外赠送的积分，也可以在积分礼品区兑换礼品和参与抽奖活动。

对平台：平台通过超市刚性消费，通过赠送购物币和积分，让用户参与拼团返利和抽奖返利，增加平台的趣味性和性，结合二级分销和区域代理有利于招商推广和会员裂变，模式合规合法长久运营，平台没有泡沫持久经营。

平台利润测算：

1.假设用户消费1000元，超市给用户价值600元的产品，利润400元。

2.超市购物给二级分销和区域代理总拨出5%，共50元，剩余利润350元。

3.用户持有1000购物币参与拼团100次，预计平台支出100元产品加45元不现金红，包，拨出145元，利润剩余205元。

4.假设抽奖活动（放置奖品为现金红，包、一折产品，赠送购物币，赠送积分），假设每消耗1000积分预计投入50元奖品，则平台利润剩余155元。

5.假设有用户拿1000购物币线上消费，平台假设用5折左右成本的产品，设置产品成本+10%利润，剩余部分让用户用购物币抵扣40%，相当于用户每消费1000购物币，可以给平台创造250元的利润。

6.假设用户拿1000购物币到线下门店消费抵扣，平台扣除用户折扣和团队分销外，剩余5%的利润，相当于用户每消费1000购物币，平台增加50元的利润。

7.假设用户拿1000元积分在积分专区兑换产品，假设平台积分商城用3折的产品，积分+50%现金兑换产品，那么平台利润是20%，那么相当于用户每消费1000积分，可以给平台创造400元的利润。6、完整的售后服务体系，一对一客服培训，和功能更新迭代，每个产品都会不断快速迭代的商业模式

结语：

微三云建议，购买系统不要人云亦云，别人说怎么样就怎么样，要自己亲自去测试体验，考察公司了才知道是不是好，是不是适合自己。别人说的不一定是真的，他可能是为了个人的利益，毕竟你赚钱可能会触碰到了他们的利益。也可能是一些蹭热度的人，吹牛逼的人在那聊观点看法，而他可能就没有亲自去体验，微三云开发的思购臻选模式、美丽天天秒链动2+1奖励模式，全民拼购模模式、社交盲盒

系统，泰山众筹模式，太爱速m寄售模式，盲盒社交电商系统、拼购系统、预售拼购模式、拼商抽奖模式、电商模式等应用模式都会非常值得推荐的。管家式服务赋能——花重金开发接口对接第三方机构为平台赋能（无需再付对接接口定制费用）：总结：电商的竞争，如果是单纯的信息展示、交易，已经不能适应新时代的要求，在全新的移动互联网时代，出现了很多新的电商商业引流模式，对比传统电商具有非常强的竞争力，企业平台要想做大做强，打开市场引流入口是关键一步，所谓引流，都离不开一样非常重要的东西——“留量”，想要以快的速度去将平台的留量做起来，唯有借助当下对消费者具有影响力的营销模式，才能达到预想状态，将本身产品、平台留量等转化。

未来已来，不管你是否看懂，唯有跟上，才不会被市场所淘汰。如果有卖货难、拓客难的问题，欢迎咨询微三云王云合现有资源梳理适合的方案，关注、咨询王云享更多市场干货资料和客户运营案。

把项目做得好很不容易，但是微三云提供一切可能的支持助力项目团队更容易成功：

强大的技术支持——百亿级系统底层研发：微三云投入6000多万技术研发费用、重金招募中科院专家顶层系统架构专家、结合10年电商软件开发经验、花费6年重做系统底层（相当于安卓系统、苹果系统、鸿蒙系统的底层架构、相当于造车的底盘），并命名为莞云软件应用云平台，简称“云平台”，让系统可以支撑平台亿万级的会员体量和千万级的订单并发量，同时采用系统底层和应用功能层分开两个服务器独立部署的方案，极大提高应对攻击的安全系数，醉大程度上避免系统出现盗取用户数据、测试各种漏洞窃取平台资金的情况。

做强做大的系统架构——分布式微服务架构系统：在新的云平台系统底层基础上，岭先同行推出分布式微服务架构系统，按需选择应用，个性化选择功能应用，分应用收费，赠送底层系统所有功能，让客户可以低成本先上线，随着会员量增大和运营的不同阶段进展再付费一键增加应用功能，无需另外定制，无需重新部署系统，快速升级迭代平台功能模式，让平台持续输出好的营销模式引流新会员、老会员价值变现和增强用户粘性。

至于情节严重与否，认定会结合传销涉案金额、传销发展人员数量、传销中使用的手段、传销造成的影响等多方面因素综合衡量。本罪追究的主要是传销的组织策划者，多次介绍、诱骗、胁迫他人加入传销组织的积极参与者。对一般参加者，则不予追究。

生态型顶层商业思维——创新超级APP+云平台+供应链+云视商+曲快链数字积分组合生态企业商业模式：微三云不仅是提供技术软件开发的软件公司，而且行业内一家有商业思维的软件开发公司，通过超级APP、云平台商城、超级供应链、云视商在线教育知识付费、曲快链化数字积分系统，为有实力的客户提供人货场全新的生态运营方案商业模式系统，为客户实现隔离政策风险、避免项目崩盘一无所有、多模式共存源码+SAAS模式、多平台合作跨平台供货、利用商学院培训推动市场、内部资产证券化等等商业模式，帮助客户企业成为生态型、长久运营、多渠道盈利的企业。

创新岭先保障——系统快速迭代：依托于云平台系统底层的开发者平台架构和开放接口，采取了去中心化的定制架构，系统改变过去只能同时为一个项目客户进行功能定制、项目排队定制的局限，变成可以同时支持N个技术团队进行定向定制，平台的应用更新迭代速度得到前所未有的加速，平均每个月就有2-5个新应用上线，并且还在加快，同时客户需求定制可以快速上线。

**终身创业保障——快速适应市场需求：**云平台应用快速增加和功能迭代，保证了微三云行业解决方案越来越丰富，热门的模式和应用均可领先于市场同行上线发布，让客户平台始终能升级最热门的应用，可以终身创业，即使阶段性运营困难，会员数据和订单数据，会员推荐关系都能保留，换一个应用即可切换新的商业模式，之前积累的客户不丢失，不需要推倒重来，每迭代一次增加的会员都是下一次的基

**供应链支持——对接供应链一键上架一件代发：**云平台供应链功能已为客户对接好京东供应链上万种低价品牌产品，对接了怡亚通数百万种产品SKU,供港蔬菜供应链全线数万种有机产品，并将陆续上线和对接更多牛B的供应链，全部支持平台会员订单推送和一件代发，为客户省掉奔波囤货找产品的烦恼，省掉仓库物流对接费用，更轻松创业！还可向客户提供一些低至1折采购的品牌产品供应链，方便平台更好更方便设计模式和佣金拨比。

**大数据核心安全保障——为客户提供源码独立部署：**微三云10年专注源码销售，年销售额超过2个亿，源码系统采取独立私有服务器部署，客户一次购买终身使用，系统可以申请软件著作权专利，可以二次开发。申请软件著作权更有利于平台资质实力背书和融资，又能省掉创业开始阶段养技术团队每月几十万乃至上千万的开支。二次开发（可委托微三云定制开发或自行组建微型技术团队）可以让客户既能快速部署使用微三云云平台所有最新的功能应用，又能保证客户部分独特的定制的功能应用市场性，非常有利于项目的长期推广运营。

[鹤岗最近开盲盒是什么意思APP开发提供商业模式设计](#)