

# 会员代理商业模式：打造专业化、个性化的消费体验？软件开发服务+技术服务+平台模式搭建，微三云麦超分析

产品名称	会员代理商业模式：打造专业化、个性化的消费体验？软件开发服务+技术服务+平台模式搭建，微三云麦超分析
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

会员代理商业模式：打造专业化、个性化的消费体验？软件开发服务+技术服务+平台模式搭建，微三云麦超分析

### 重要介绍：

微三云麦超提醒：购买软件的坑之系统漏洞，背负法律风险：便宜的系统底层安全性不足，一些模板系统还存在很大的系统安全漏洞，很容易受到攻击，泄漏平台交易数据或者用户隐私，不仅造成资金损失(非常常见)，还背负平台的法律诉讼风险。——建议：选择客户案例多的和有实力的技术开发公司，不要贪图便宜从当前私域布局进程上来看，中国商户私域布局的进程主要分为四个阶段——

- 1.0 萌芽期：低效触达、低效转化
- 2.0 起步期：高效触达、低效转化
- 3.0 成长期：高效触达、高效转化
- 4.0 爆发期：精细化运营、玩法升级

每一步跃升意味着线下场景与线上场景连接的进一步增强、商家与客户连接的进一步增强，这也是私域布局的重要价值体现。可以说，疫情加速了私域布局，当前的私域已完全进入了竞争成熟期

### 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！

传统电商的时代已经过去，社交电商的时代已经到来。当公域流/量被大平台瓜分，小平台、新平台如何在电商行业找到新出路？那就不得不对具有无限发展潜能的私域流/量下手！

相信大家都知道微商是什么，微商主要针对的就是私域流/量市场，通过代/理品牌商品，将商品发在朋友圈吸引好友来购买，打通私域流/量渠道，赚取大平台赚不到的钱。然而个体微商分布散，不好管，万一出现跑单，用户的金钱就会有损失。

为此，一种新的商业模式被推出，那就是可以由特定平台监管控/制的——会员代/理模式。

什么是会员代/理模式？会员代/理模式就是以卖货为核心，平台通过宣传吸引合适的用户成为代/理，代/理可接管平台商品的管理权，可以分享好友赚取更多奖励，也可守着代/理的位置慢慢赚钱。总之这是一种能够让用户拥有代/理体验的模式，利用用户想要成为老板的心理，借用户的力量发散商品，让用户发散用户，让用户传播用户，平台人流越来越多，平台业绩也会越来越高。

那么会员代/理模式到底怎么玩？我们用康瞳为例子简单介绍一下：

玩法介绍：

第一步：用户消费399元一盒的产品，即可成为代/理，拥有分享权限以及享有自己独立的分享码

第二步：用户成为代/理后，分享别的用户消费商品可获得奖励

代/理制度：

会员代/理：399元购买一盒产品即可成为会员代/理

县级代/理：累计购买20盒（或复购5盒）即可成为县级代/理

市级代/理：累计购买100盒产品（或复购15盒）即可成为市级代/理

省级代/理：累计购买700盒产品（小市场160盒）即可成为省级代/理

董事代/理：累计购买3000盒产品（小市场600盒）即可成为董事代/理

分享奖：

会员代/理：会员代/理直接分享会员、县代、市代均可享受100元的分享奖励

县级代/理：县级代/理分享会员、县代、市代享受100、220元不等的分享奖

市级代/理：市级代/理分享会员、县代、市代享受220、700元不等的分享奖

省级代/理：省级代/理分享会员、县代、市代享受220、70、1900不等的分享奖

董事代/理：董事代/理分享会员、代、市代享受260、900、2700不等的分享奖

团队奖：

以董事代/理为例，会员代/理每天出5盒、县级代/理每天出10盒、市级代/理每天出50盒、省级代/理每天出100，那么董事一天的收入可达到1万元。

也就是说，在会员代/理团队中，只要用户分享产品，用户就能获得惊喜奖励。用自己的人脉资源，让更多的人知道、了解产品，帮助平台宣传，用户就能收获到更多的福利。

当然，能放上平台的产品都是通过了质量检测的。这样价格优惠的好产品通过用户的宣传只会让更多人一起参与。对用户来说是一个增加人脉的好渠道，对平台来说也是提/升业绩的好机会。这样好用的模式，对于想要升级转型的企业来说简直就是披荆斩棘的利剑！

小编在电商行业摸爬滚打多年，见证了许多平台起起落落，对各种模式早已熟透。小编在这里给大家透透风，会员代/理模式作为新模式登场具备一定的优势，如果现在就入手，日后收效定然可观！小编手里有可靠的咨询渠道与合作平台，对模式感兴趣或者想要直接起盘赚钱的老板都可以来试试哦！

扩展阅读：

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，如果遇到做活动迸发量大时，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