

成都拼多多拼团小程序口令怎么打开公众号商城开发前期提供代运营服务实力开发公司200技团队，专业为你服务

产品名称	成都拼多多拼团小程序口令怎么打开公众号商城开发前期提供代运营服务实力开发公司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。2.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。

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。7、很强的产品商业思维，发现好的火爆地模式，进行产品市场调研，然后不断地去升级迭代出地功能

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，而他自己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。

1.避免团队计酬奖改成分红奖：不能设置太多层级级差奖励和月底累计业绩计酬奖等奖励模式，改成达到相应团队长级别拿对应级别平台分红的模式，避免直接拿伞下多级之后的会员订单来计算上级的提成佣金，改成拿平台分红。

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。

[白城众筹模式有哪些特征](#)[公众号商城开发](#)[众筹模式的风险](#)[众筹模式如何规避风险](#)