

# 刀具寄售模式中易优选APP开发商业模式设计

产品名称	刀具寄售模式中易优选APP开发商业模式设计
公司名称	东莞微三云莞链信息科技有限公司
价格	.00/个
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

中易优选APP是一个 新型卖货新模式 软件开发找王云

对所有商家企业来说，重要的东西就是留量--用户--转化--盈利。而随着互联网的迅猛发展，竞争日益激烈，不管是线下门店还是线上市场，获客成本都越来越高。如何快速获取留量，实现产品变现成为商家企业为头痛的问题之一。

得益于社交电商近几年的异军突起，用户和商家有了更多的交易场景选择，也得益于在新的电商环境下，社交电商平台通过一系列的商业模式逻辑，利用一系列互联网工具快速实现用户增长，比如近极为火爆的太爱速M裂变营销系统！

一、系统用户注册购买积分，有积分后必须兑换成提货券，兑换提货券后会获得1:1的值，值在进行预约活动和寄售活动销毁。

1、购物积分：通过平台商城商品区购买原价商品或通过向推荐人线下转账直接购买积分。

2、提货券：获得积分后在平台商城兑换区1：1兑换成提货券，提货券是平台商城提货“凭证”，当提货券达到平台自定义数值，用户必须消除提货券进行商品交割，否则用户将不能继续参加预约活动。3、值：兑换提货券时平台额外赠送1：1值，有了值才能参与预约活动，预约前需要冻结值（可冻结，可解冻）。

二、预约流程活动开启前5-10分钟停止预约，可连续预约接下来的两场；每场活动分为1区和2区两个活动区；预约不同的场次，可以不同价格的订单，需要冻结的值数量也不一样。1区：冻结200值（自定义

) 2区：冻结500值（自定义）1、当用户到订单后，并支付成功，【一键寄售】转卖；2、溢价进行转卖。转售需要4.5%的值，第二天值变成现金回笼。3、委托“寄售”成功，等待卖出。三、如果产品成本为1000元，市场价格为5000元，溢价从1000元开始，每次产品溢价增加6%，（万物皆可做线上，不管任何行业，只要你想，就可以成功依靠模式转型，具体的详情方案欢迎找小编咨询）寄售的商业模式：订单的1.15%为静态利润，4.85%为平台维护费（值抵扣），商品每天溢价一次，直到市场价格为5000元。

厂家--消费者--代理商

比如:一个产品包5000元，成本价是1000元，中间有4000元的利润，这个4000元利润就是消费者的。

怎么分呢，就是买卖赚差价，跟传统卖货不同的是，顾客共享，自动卖出。

1000--6%--6%--6%---6%--6%--6%--6%--5000(原价代理商买)

(出厂价)寄售需使用5.3%的值

抢到商品权益值怎么来?--提货1:1赠送，货找谁买，找代理商买

传统的卖货模式，这4000块的利润是中间的渠道商层层拿走了

而太爱速M销售系统是逆向思维的卖货模式，消费者参与利润分配，而代理商原价买单

例如：同样的一个产品，出厂价1000，零售价5000，中间有4000块的利润，消费者参与这中间4000块的利润分配，而代理商5000块原价买走。

太爱速M社交电商销售系统，解决了没人脉害怕销售人的痛点，所有利润来源于产品的流通所产生的价值，合理分配在这里平台客户共享，厂家以代理价批发给代理拿货，再通过层层代理加价层层分润，再到门店终由消费者零售价买单！而在太爱速M同样是卖产品，只是分配利润的方式发生了改变，让消费者参与到成本价和零售价之间的利润分配中来，终由代理商原价买单。比如说一款产品出厂价1000块，零售价5000块，中间有4000块的利润就被中间的代理商层层加价赚走了。所有利润来源于产品的流通所产生的价值，合理分配。

说明：本人从事软件开发营销系统，不在于任何平台运营，本文重点在于探讨社交电商市场几大主流的营销引流商业逻辑和运营模式，系统属于工具，系统本身不违法，违法的是运营和如何操盘。

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。

**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岭先于市场同行上线发布，让客户的平台始终能升级醉热门的应用，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醉新的功能应用，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。

[衡阳开盲盒是真的还是假的公众号开发前期提供代运营服务](#)