

久久念模式：电商+社交，打造酒业新大陆？电商模式分析+营销模式设计+技术服务，微三云模式开发

产品名称	久久念模式：电商+社交，打造酒业新大陆？电商模式分析+营销模式设计+技术服务，微三云模式开发
公司名称	微三云信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋503室
联系电话	13929266321 13929266321

产品详情

久久念模式：电商+社交，打造酒业新大陆？电商模式分析+营销模式设计+技术服务，微三云模式开发

重要介绍：

微三云从13年成立至今已经经历了9个年头了，有过高峰也有过低谷，这是一个企业发展必经的路，在2019年之前微三云针对电商板块出售的一套商城系统是从13年开始研发的，当时研发这套系统没有想到过创业能成功，公司发展能这么快，系统的底层基础为打好，研发系统功能一直跟着市场跑，市场当时发展也太快，我们当时也来不及停下脚步去做地基，但当到2017年底的时候，微三云的系统架构师肖毅就提出，再不做好底层，这套系统坚持不了几年了，当即股东们就这一问题开会讨论，做了一个重大的决定，就是重新研发一套新的系统，研发一套扎实稳定的系统底层，能让客户用三十年不用换系统的底层，当时微三云总共有400多号人，抽调了80人的技术团队开始研发新的底层系统，一直到2019年初才把底层研发好，这套系统的名字叫云平台。

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！

久久念模式+商业模式设计+技术服务

酒是人类生活中的主要饮料之一。

中国制酒历史源远流长，品种繁多，名酒荟萃，享誉中外。酒渗透于整个中华五千年的文明史中，从文学艺术创作、文化娱乐到饮食烹饪、养生保健等各方面在中国人生活中都占有重要的位置。

人们对酒需求大，酒的市场就大，为人们提供酒的商家平台就多。随着电商行业的不断发展，不少垂直酒类商品的平台在电商行业浮现，其中一个叫久久念的平台创下业绩引人注目，今天小编就来介绍一下久久念平台背后的久久念模式。

什么是久久念模式？久久念模式是一种专为买酒卖酒打造的电商营销模式。该模式通过简易的身份等级吸引用户在平台内分享升级，用户级别越高就代表着他需要分享的人越多，一个用户升级能为平台带来一百人，那么十个、千个用户升级就能给平台带来数不尽的用户与流/量。这种快速分销的模式能够为平台提/升业绩，引入流/量，能够促进平台的进一步发展。

那么久久念模式到底怎么玩呢？我们一起来看一下：

玩法介绍：

I 在平台注册实名

I 用户在平台购买指定商品成为创客或经销商

I 用户成为创客或经销商即可通过平台将商品卖出，赚取收入

I 官方指导零售价：1199 元/支，爆款价：499 元/支

会员身份：

创客：购买一支爆款价的酒即成为创客，499 元/支

经销商：购买一箱 6 支爆款价的酒即成为经销商，2994 元/箱

复购：每月 1 号至 3 号须复购一支或者一箱爆款价纪念版的酒才能享有销售分成（复购 1 支即创客身份，复购一箱 6 支即经销商身份）。创客身份当月收入不超 1000 元则无需复购，经销商当月收入不超 3 万元则无需复购。

股息池：公司上市股改之前商城每销售一支酒留存 5 元进入股息池，所有购买酒成为创客或经销商身份的，都可以参与派息，每月派息一次，直至派息收入达 2 倍截止。

二二池：商城每销售一瓶酒，留存 5 元进入二二池，直接分享两个及以上用户下单的都可以分成，每月分成一次，直至分成收入达到 5 倍截止。

贡献池：商城每销售一支酒，留存 5 元进入贡献池，累积每月发放一次给当月新增分享达标人员。

假设 1 月份奖金池总额有 100 万元，2 月 1 日至 2 月 3 日开始按如下分配：

新增分享 10 人~14 人消费，按达标人数平均发放奖金池总额的 10%，共计 10 万；

新增分享 15 人~19 人消费，按达标人数平均发放奖金池总额的 10%，共计 10 万；

新增分享 15 人~19 人消费，按达标人数平均发放奖金池总额的 10%，共计 10 万

新增分享 20 人~24 人消费，按达标人数平均发放奖金池总额的 20%，共计 20 万；

新增分享 25 人~29 人消费，按达标人数平均发放奖金池总额的 20%，共计 20 万；

新增分享 30 人~39 人消费，按达标人数平均发放奖金池总额的 20%，共计 20 万；

新增分享 40 人以上消费，按达标人数平均发放奖金池总额 20%，共计 20 万。

合伙人：招募合伙人共 99 人，满额截止，公司每销售一支酒，99 个合伙人每人分配 1 元（复购也算）。

I 第一批 33 人，每人 2

万元，要求自己是经销商身份，成功分享三个经销商，一个月内销售区域用户达到 100 个以上（不达标退出合伙人资格）

I 第二批 33 人，每人 5

万元，要求同上（每三个月考核一次，考核标准待定，不达标退出合伙人资格）

I 第三批 33 人，每人 10

万元，要求同上（每一个月考核一次，考核标准待定，不达标退出合伙人资格）

合作收入：

创客：消费499，分享80元/瓶，区域分成1元/瓶，复购1-3号/月当月收入<1000无需复购

经销商：消费2994，分享80元/瓶，区域分成2元/瓶，复购1-3号/月当月收入<3000无需复购

合伙人：消费2万/5万/10万，分享80元/瓶，区域分成1元（全网），复购1-3号/月当月收入<3000无需复购

分享收入：

分享线上商家入驻提成（营业额）2%

分享实体商家入驻提成（营业额）2%

分享商家产品链接提成（营业额）2%

分享服务中心销量提成1元/瓶

中心主任销量提成（分享3个及以上服务中心）5元/瓶

奖金池分成：

股息池分成/月，*高2倍

二二池分成/月，分享2人，平均分（*高5倍）

贡献池分成/月，分享10人，平均分10%；分享15人，平均分10%；分享20人，平均分20%；分享25人，平均分20%；分享30人，平均分20%；分享40人，平均分20%

服务池分成/月，服务中心平均分

为什么要为大家介绍久久念模式呢？

首先，酒市场有多大这不用过多解释，大家应该都清楚，而久久念模式是电商行业中少有的业绩辉煌的垂直酒类商品的电商平台。其次，久久念模式拥有完善的模式机制，其简易的升级制度吸引用户积极升级，其严谨的奖励机制、合作机制也能给用户安全感，让用户安心参与平台活动。除此之外，久久念模式是一种快速分销的商业模式，非常适合新平台运作。

小编从事电商行业多年，这些年见过不少平台，玩过不少模式，对行业内的标准与规则早就烂熟于心。以小编这些年的工作经验来看，久久念模式既具备支撑平台长远发展的条件，又适合白纸一样的新手去操作，是一种不管谁去做都可以做出成绩的模式。小编手里有咨询渠道与合作平台，对模式感兴趣或者

想要起盘赚钱的老板都可以放心一试！

扩展阅读：

微三云公司怎么样？一：微三云现在主要做的产品大类有以下5种：云平台系统供应链系统区/块/链系统云视商系统超级APP系统以上五类系统可以组合匹配出各种解决方案：新零售解决方案，移动分销解决方案，多商户商城解决方案，农村电商解决方案，直播带货解决方案，积分商城解决方案，综合电商解决方案，会员制解决方案，社区团购解决方案，直销企业电商解决方案，跨境电商解决方案，传统商家线上线下解决方案，教育行业解决方案.....等等二：微三云在2021年这一年都做了什么？云平台系统：过去1年更新了290个版本，新增应用数95个超级APP系统：过去1年更新了14个版本供应链系统：过去1年更新了10个版本区/块/链系统：过去1年更新了17个版本云视商系统：过去1年更新了9个版本微三云开放平台：过去1年帮助商家个性化定制了71个应用云平台公共底层关键能力迭代：底层能力及系统安全措施29次更新三：微三云2022有哪些新的变化风口在哪流量就在哪，营销应用至上私域池子太多，依然看好微信生态元宇宙与web3.0每个行业都有可能元宇宙中找到合适形态的商业机会微三云软件认证高新技术证书：GR201744005996区/块/链系统备案：44191813030-00001软件企业证书：粤RQ-2017-0268增值电信业务经营许可证：粤B2-20170488专利号：ZL201821508773.0知识产权认证：GB/T 29490-2013著作权归作者所有。商业转载请联系作者获得授权，非商业转载请注明出处。