

让客户长期留存，持续复购，这些模式是怎么做到的？ 商城模式+系统平台+推广引流，微三云商业模式介绍

产品名称	让客户长期留存，持续复购，这些模式是怎么做到的？商城模式+系统平台+推广引流，微三云商业模式介绍
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

让客户长期留存，持续复购，这些模式是怎么做到的？
商城模式+系统平台+推广引流，微三云商业模式介绍

前文引言：云平台系统：成熟稳定，售后问题少，客户容易做大和复购。很多同行因为开发能力有限，毕竟仅仅开发一个好的系统底层都要投入几千万的费用，于是很多同行会经常找我们买系统再转卖给客户，但第一次接触我们听我们报价的时候，都普遍反馈我们的系统价格比较高，感觉合作没多少利润，但真正合作过的同行就知道，我们系统非常稳定，合作后基本就没有什么售后问题，而且客户成功概率也高。系统提供自由应用组合的方案，任意组合上百个营销模式功能，另外还有创新模式系统功能比如思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动 2+1 奖励模式，消费返利模式，共享 WIFI 广告模式，有钱还众筹还债模式，推三返一系统，共享购嗨购模式，乐分享模式，盲盒抢拍系统，泰山众筹模式，太爱速 m 秒杀寄售模式，全民拼购模模式、社交盲盒系统，盲盒社交电商系统、秒杀拼购系统、预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式等。客户运营做好，就会源源不断要加功能应用，这个同行反而转到更多，自己的口碑也好，同时带动自己其他的系统的销售，反观有些没有合作的同行，盲目选择一些一两万便宜的系统，后续源源不断有售后问题，钱不仅没赚到，还一堆烦恼和浪费时间。运营分享：选择合作的技术公司，不仅要选实力好，功能应用强大，zui好自有强大的系统底层，维护能力强，迭代更新快的技术公司。不能只选便宜的系统。

1.消费盲返模式

消费1笔进入公排，后续100个订单可以获得随机红包

盲返模式是一种简单易引流商业模式。这种模式以消费为核心，用户消费一单就有奖励的机制，平台100单后抽取奖励。直接告诉用户消费就有奖励，吸引更多新用户加入，也能刺激老用户不断消费，获得奖励。

消费盲返逻辑解析

基本规则：

一、用户在平台下单获取商品。

二、用户下单后，后面的100笔订单，该用户都可以获得随机的奖励。

只要用户在平台商城购、买了产品，系统会按照时间顺序，在你后面下单的100个用户，平台会从每个订单的利润中抽取一部分，按照比例奖励给你。

这样，不仅拿到了你下单的产品，还可以得到奖励，奖励可能远超你购、买产品消费的金额，这也是这个模式zui吸引客户的关键点。

比如，你在盲返专区购、买了66块钱的东西，你下单成功之后，在你后面下单的用户，你就可以拿到他们的返利。那么你下一次单，你可以拿到多少钱？有可能是36元，有可能是86元，也有可能是100元。

2.代言人合伙人模式

代言人：用户可购、买指定商品成为代言人，享受按消费排名的代言人奖励。

合伙人：销售员可通过平台设定的条件升级成为合伙人，可享受按成为合伙人的时间顺序排名的合伙人奖励。

销售员：已在活动购、买商品的用戶可成为销售员，享受直推订单的销售员奖励。

高、级合伙人：合伙人可通过平台设定的条件升级成为高、级合伙人，享受全平台利润分佣奖励。

代言人模式：比如设置30%代言人分佣，不定期推出代言人活动，用户购、买对应商品，本期内的前100名享受该款产品总计10%利润的引流费用。不定期推出代言人活动，用户购、买对应商品，本期内的101~1000名享受该款产品总计10%利润的引流费用。不定期推出代言人活动，用户购、买对应商品，本期内的1001~10000名享受该款产品总计10%利润的引流费用。

合伙人模式：用户 推广员 合伙人 高、级合伙人，

伙人享受全平台分红，按全平台销售利润与合伙人对应的比例享受合伙人奖励；

如：

种子轮 1-100名：5%

天使轮 101-1000名：5%

C轮 1001-10000名：5%

D轮 10001-100000名：5%

高、级合伙人享受对应身份设定的全平台总销售利润一定比例的分红池分红资格。

比如15%分给合伙人：平台招商前100名成为合伙人的用户，每月可平分全平台利润5%的合伙人奖励。平台招商101-1000名成为合伙人的用户，每月可平分全平台利润5%的合伙人奖励。平台招商1001-10000名成为合伙人的用户，每月可平分全平台利润5%的合伙人奖励

模式精髓：

消费即可销售有全平台分润

越早入场，收益越高

消费产品排名，永、久享受排名收益

3.共享购消费增值模式

类似嗨购模式，乐贝优品，海赋通，响指生活，助农宝模式

一、激活收益

注册即送300共享值，购物商城购、买"超值嗨购激活新手礼包"，确认收货就能激活。

激活新手礼包（超值嗨购）：99元--领取99共享值/399元--领取599共享值/999元--领取1999共享值

二、消费收益：全部店铺入驻需让利折扣/会员自己消费得到商家让利10倍共享值/会员在商家消费商家得到商家让利2倍共享值

三、推荐收益，推荐权限：购、买激活新手礼包，升级成为VIP以上级别，即可获取推荐权限，享受推荐收益。

推荐收益：直接推荐一名会员：1、得到100共享值奖励，2、得到直推会员消费收益共享值20%，3、得到直推会员线下消费让利额5%等价共享积分，4、得到直推商家让利额5%等价共享积分

四、服务收益

1、初级合伙人：升级条件：直接推荐10人，团队人数不低于100人。共享值收益：得到团队会员消费收益共享值10%，会员消费共享积分收益：得到团队消费让利额2%等价共享积分。商家让利共享积分收益：得到团队商家让利额2%等价共享积分。

2、中级合伙人：升级条件：团队内不低于3个初级，共享值收益：15%，会员消费共享积分收益：3%，商家让利共享积分收益：3%

3、高级合伙人：升级条件：团队内不低于3个中级，共享值收益：共享值20%，会员消费共享积分收益：4%，商家让利共享积分收益：4%。

五、运营中心收益

参加条件：购、买专区豪华新手礼包。获取收益：1、获赠等价共享值；2、区域内商家让利额的8%等价共享积分收益；3、有权推广子运营中心，并获得自运营中心区域内商家让利额的3%等价共享积分收益。

六、共享积分释放的规则：

总量多少万枚共享积分，每天空投多少枚，次年开始每年递减50%，我的共享值 ÷ 全网激活共享值 * 每日空投总量 = 个人每天空投的共享积分。共享积分有增值属性，由市场供需关系决定价值。

4.消费返利（拓友模式）

类似拓友商城、离九紫商城模式，对接友盾交易所。

1、可用积分=可用积分比例*当前待释放积分*静态释放比例
兑换券=兑换券比例*当前待释放积分*静态释放比例

2.静态释放 按照当前待释放积分数额2%递减程放 90%可用积分 每天按照TU价值转换为TU，10%兑换券(商城积分):用于积分商城兑换产品

3.加速释放：主任1% 平一级0.2%，经理2% 平一级0.2%，区代3% 平一级0.2%，市代4% 平一级0.2%，省代5% 平一级0.2%，会长6% 平一级0.2%

4.供应商/020门店消费赠送待释放积分 说明:按照产品利润“释放比例-赠送待释放积分 转换加权分红加速释放 会长每周分红 联创7% 平一级0.2% X%抽取进行加权分红

5.超级APP发红包新增购物币发放 联创每日分红 X%抽取进行加权分红

6.博股部落 期不同生息比例转化TU 说明:用TU认购项目博股生息，按照认购时间周线下店铺按店铺地址为导向。说明:用TU认购平台添加的入驻公司股份，其他 区域加速释放区/县服务、商 1%

7.认养部落 由线下进行处理

8.帮扶部落：帮扶部落说明:类似于水滴筹等帮扶平台参与。说明:扣除对应设置的扣除资产TU，若资产不够资产则取消资格，x个月后才重新释放参与

系统速辑申请息和图片，后台进行审核满X个月后，可进行申请帮扶，上传可自定义分享帮扶成功后，进行分享帮扶项目

9.待释放积分：来源，注册赠送待释放积分30(自定义数值)；消费赠送待释放积分

10.可用积分90%(自定义比例)来源：待释放积分静态释放2%，待释放积分加速释放，用途：释放成为兑换券10%(自定义比例)按照对应五日TU设置价值转为TU

11.购物币：来源，TU按照对应转换比例转为购物币；用途：用于商城购物，按照产品设置的对应抵扣比例进行购物

12.兑换券(商城积分);待释放积分按照对应比例10%释放为兑换券；用途：用于积分商城购物，按照产品设置的积分+余额进行购物

13.Tu：来源，按积对应五日TU设置价值转为TU；TU提现到第三方资产；用途：转赠，TU按照对应转换比例转为购物币

5.消费返利（静态+动态释放）

购、买产品（大约5——10款）成为会员，并享受会员权益：

一:级别

3000，初级会员，赠送2.5积分

9000，中级会员，赠送3倍积分

27000，高、级会员，赠送3.5倍积分

51000，VIP会员，赠送4倍积分

赠送积分进入积分池，每天按照订单金额的1.2%释放

备注：一次性购、买对应价值的产品，获得对应赠送的积分；多次购、买产品，根据每次产品数额赠送对应积分，并根据每个订单分别释放积分

二:分享收益：一代50%，二代30%，

三：团队收益：

级别 业绩（考核第二市场） 奖励

青铜 5万 10%

白银 20万 20%

黄金 60万 26%

铂金 200万 32%

钻石 600万 38%

星耀 1500万 44%

王、者 3000万 50%

四，平级奖：

享受下级平级市场整体,3%。

举例说明：

A推荐B，AB同为青铜，B拿下级市场释放总积分的10%，A拿平级奖，B下级市场总释放的3%。

平级奖同样从购物赠送的积分总额中扣除。

二、三、四为加速释放，根据下级市场每天释放积分数量，计算上级加速释放数量。

6.泰山众筹模式商城版

泰山众筹玩法：

采用产品销售的方式，并不使用现金入局，通过购、买商品获得购物币的形式，商品与众筹活动进行绑定，以商品入局，客户即可免费获得商品，还能通过参与众筹赚钱；

增添广告功能，通过看广告平台既可以获得新的收入，后续在消除泡沫的情况下也能更加便利，用户即可得有限参与勋章，平台即获得了新的造血又能成功让用户日活得到盘活。

泰山众筹模式如何玩呢？

用户通过购、买商品获得购物币，用户用购物币来参与众筹活动。

规则：限时限量消费认购，每一期认购时效都可以进行设置，在并未认购满，即为本期认购失败。

第一期需10000购物币，每人限购100-300；

第二期需13000购物币，每人限购100-300；

第三期需16900购物币，每人限购100-300；

第四期需21970购物币，每人限购100-300；

.....以此类推

当第四期众筹成功，则第一期众筹返还给到用户手中，并且该用户得到静态收益，也就是得到投入购物币的12%的零钱奖励。

泰山众筹机制：

满四出一：采取四期筹满之后再第一期进行奖励发放，每次只出一期压两期的方式，保证平台可长久

的发展；

倍利复增：每完成一期众筹的时候，下一期众筹则增加30%的众筹购物币，例如：第一期需要100购物币、第二期需要130购物币、第三期需169购物币、第四期需219.7购物币，以此类推，保证每一期的增涨幅度都是上一期众筹出期所需购物币；

爆仓重生：指当在规定时间内无法完成众筹，则会导致众筹失败，当期失败众筹活动则将购物币全额退还给到每一位用户手中，而后三期所筹购物币用户，则只能返回得到70%的购物币，剩下的30%购物币则可以按照广告积分、优先勋章、购物券等形式进行退还。

7.泰山众筹链上版（独立系统/DAPP）

一、发行代币

发行BFC币安链上去中心化薄饼交易所

BFC币做排单颜料费用在钱包里显示价格可互转

二、币种

(1) 调取钱包USDT支付《充U通道提U通道TRC20. BEP20 .ERC20》

(2) 平台币 BFC 余额

三 兑换功能

(1) BFC上薄饼交易所 价格设定 $1U=xxBFC$

(2) 用户可以通过USDT兑换BFC 连接到去中心薄饼

四 众筹功能

(1) 后台每次手动设置众筹参数《开几个仓 时间》，也可以修改参

设置众筹参数自动运行《开 关》

首期也就是第一期众筹额度 1000U

1.每期增长 30%

一期 二期30% 三期30% 四期30% 五期30% 成功分配

1000U 1300U 1690U 2197U 2856U

1000 1300 1690 2197

300U 300U 390U 507U 659U

2. 结算时间（从第一期众筹满了，就自动开始众筹第二期满，就给第一期发30%奖金300U以此类推第三期满给第二期发奖金30%奖金390U以此类推）《如果没众筹满可以选择延长5天还没众筹满就推倒重来本期没成功本金100%返回

3. 每期众筹每个会员封顶下单数 xxxU 每一期众筹不限制会员的下单次数 只限制下单封顶数量

4. 可以设置每次下单的zui小额

5. 下单燃烧费 3%金本位价值的BFC（用户每次下单众筹输入下单金额计算需要扣取的燃烧费BFC金本位计算方式支付USDT和BFC后才算下单成功 BFC直接进入黑洞地址销毁）

6. 众筹成功个人返佣比例 13%（当集满第二期了，第一期用户可以获得奖励，本金+本金的13%=个人总返佣，结算至用户dapp内的USDT余额可提现扣5%手续费BFC）

7. 众筹失败 本期本金100% 返还本金，倒数第二期返还70%的本金在反30%USDT冻结，每天抢单额度释放1%的释放至用户DAPP的USDT余额《在给30%当时价格BFC币冻结每天1%释放到BFC余额，<如果众筹成功就结算固定的30%

《二期众筹成功 结算第一期奖金以此类推。 ，。。。。

（2）推广奖励

1. 有邀请码可以邀请链接可以邀请新用户

2. 用户必须众筹成功过即可享受推广奖励

3. 众筹成功一期的才有推广奖励

【总波比30%分配】

直推奖4% 抢单静态13% 团队流水极差7% 平级1%

社区工作室补助1% 市场费用4% 【4+13+7+1+1+4=30%】

工作室1%市场4%=5 分配到平台独立钱包里

团队奖励

星社区：有效帐号5个小区1000U.享受旗下团队总众筹金额的1%奖励

星社区：至少两个市场有一星社区，享受旗下团队总众筹金额的2%奖励

三星社区：至少两个市场有二星社区，享受旗下团队总众筹金额的3%奖励

四星社区：至少三个市场有三星社区，享受旗下团队总众筹金额的4%奖励

五星社区：至少四个市场有四星社区，享受旗下团队总众筹金额的5%奖励

六星社区：至少五个市场有五星社区，享受旗下团队总众筹金额的6%奖励

七星社区：至少五个市场有五星社区，享受旗下团队总众筹金额的7%奖励

有效账号为参与过众筹的账号。奖励级差制。

平级奖收入，1%，拿一代。

工作室补贴10万流水下个月20万30《第一次10万流水给500U第二20万1000U第三30万流水2000U

1、合伙人奖励

合伙人：后台指定，享受会员提现扣除数量%的加权分红。

8、全民拼购购物基金释放模式

用户参与拼团拼购活动，中奖得产品和购物基金，不中奖退回参团金还有现金补贴！参团中奖和不中奖还能释放购物基金余额为现金提现。

举例：产品成本3折以内——以100元团，10人中3人，中奖赠送200购物基金，购物基金每次拼团释放5%，进行举例演算

用户资金流：投入300元(玩10次，平均中奖3次)

收益：3个100元产品+600元购物基金，购物基金后续参团每次释放5%可提现（封顶600元收益，想增加收益就继续参团中奖

平台进账：中奖3人，共收入300元

平台出账：

1.中奖3个人拿产品（或拿购物币兑换产品）成本3折， $30元 \times 3 = 90元$

2.不中奖7个人，每人退回拼团金再返现金3元，共奖励21元

3.购物基金每人释放5%就是5元（假设之前都中过奖有购物基金余额），有10人拼团不管中奖不中奖均可以释放5%，共需要释放给用户提现成现金刚性兑付金额50元

4.每次开奖拿3%作为每月分红积分的加权分红（根据中奖金额的比值分红），本次开奖月分红池拨比9元

5.每次开奖拿出2%作为今天的日分红奖金池，即本次开奖日分红池拨比6元

6.分销设置二级分销（一级2%，二级1%）、团队级差奖励(V1拿1%,V2拿2%)，区域代、理级差奖励（区级拿1%，市级拿2%），分销共拨比7%，即7元，10个人都有上级，总拨比70元

合计：出账总金额：246元

平台净利润=入账-出账=300元-246元=51元，就是平台每开奖一次就赚51元。

备注：模式没有泡沫，非常安全，用户低价消费产品

拓展阅读：微三云系统装修：应用页面组件化装修，满足个性展现 丰富的行业模板，一键应用组件，积木式拖拽组合装修，省时省心。系统提供自由应用组合的方案，任意组合上百个营销模式功能，另外还有创新模式系统功能比如思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动 2+1 奖励模式，消费返利模式，共享 WIFI 广告模式，有钱还众筹还债模式，推三返一系统，共享购嗨购模式，乐分享模式，盲盒抢拍系统，全民拼购模式、社交盲盒系统，泰山众筹模式，太爱速 m

秒杀寄售模式，盲盒社交电商系统、秒杀拼购系统、预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式等。

PS：很多外面购买的系统，只提供几个简单的模板，没有吧功能模块完全做成自定义功能模块组合，那么装修出来的页面就会千篇一律，不够个性

所谓的私域，其实与边界无关，和企业高层的视野有关，和企业的野心有关！

另外，在某些零售企业的认知里，DTC 模式天然避开经销商/代理商的，其实不然，那可能只是其中的利益分配没规划好。微三云服务的一些头部

品牌企业，他们重新规划了全渠道数字化系统，采取利益共享的方式赋能及联合经销商去开展 DTC 业务，不仅不矛盾，还有效的降低了订单履约成本。化，如果没有功能组件化，那么企业需要有专业美工花很多时间才能把商城平台装修好，者无疑加大了企业的运营成本。