

为什么说好的模式是私域流量的“聚水池”？

选模式做商城+微三云生态+秒杀寄售模式，微三云大数据

产品名称	为什么说好的模式是私域流量的“聚水池”？ 选模式做商城+微三云生态+秒杀寄售模式，微三云大数据
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

为什么说好的模式是私域流量的“聚水池”？

选模式做商城+微三云生态+秒杀寄售模式，微三云大数据

前文引言：微三云系统优势：功能延展性强，系统迭代更新快 核心团队在互联网软件领域已有十多年的行业深耕，致力于为企业提供更立体化的布局和服务，从供应链集采到全渠道销售，前端到后端，直销到分销，PC到移动，线上到线下，城市到农村，帮助各种类型的企业纵向打通资源、横向整合业务。

系统支持多种功能应用功能扩展和多种模式结合的应用场景，支持一键升级扩展的应用目前有200多个：热销的有元宇宙电商，NFT交易系统，NFT

会员企业营销系统，思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动2+1奖励模式，全民拼购模式、推三返一系统，共享购嗨购模式，乐分享模式，盲盒抢拍系统，消费返利模式，共享WIFI广告模式，有钱还众筹还债模式，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、泰山众筹模式，太爱速m秒杀寄售模式，广告电商模式等应用模式，欢迎选购。

1.秒杀寄售模式

平台设置非常优惠的活动奖励吸引用户参与活动进入平台，然后通过秒杀区活动获得优质产品或奖励，参与成功得产品，参与失败获得鼓励金现金，参与活动的产品不想提货可以放在2收商城进行寄卖，平台一定时间内售出后按二手价结算给用户，结合结合社交电商模式的直推间推奖，团队级差奖，月底计酬奖，团队长分红奖等奖励模式

2. 广告电商广告积分模式

用户消费赠送等额或者一定比例的积分，积分可以通过小程序广告完成每天看激励视频广告任务的形式每天释放一定比例变成可提现的现金，从而实现消费返利，支持上级可以拿下级获得广告收益的一定比例的推广奖励，还可以结合一二级分销，团队奖励，区域奖励，团队分红等分销模式

积分释放的规则有四个类型：默认【积分累加】【积分门槛】【存量递减】【固定比例】；四选一

1. 积分累加

该模式下，只要有平台积分的全部用户都可以领取任务，当天任务全部完成在进行领取奖励。

广告奖励比例计算公式：实际释放零钱金额=任务列表用户当前积分*广告奖励比例

根据以上方式计算到可释放的零钱后，如平台积分不足则按照剩余积分释放。

2. 积分门槛

此模式下，需要用户每次切换了积分门槛后，用户累计新增积分达到第一个门槛后才可领取任务

，广告奖励比例：点击新增积分门槛，可设置不同积分门槛，不同的奖励比例

，实际奖励金额=用户累计积分所达标门槛的门槛积分*对应积分门槛的广告奖励比例

3. 存量递减/固定比例

此两种模式下，所有用户都可领取任务，但是需要达到晋升条件才可释放奖励，而zui后领取奖励还需要根据平台切换模式后，用户累计的任务列表积分和容量积分来决定。

广告奖励比例：当用户达到晋升条件，符合门槛等级后，即可根据对应比例进行释放奖励【zui后能

否领到取决于用户的任务列表积分和容量积分】

积分容量：用户符合以上条件后，具体能领取多少奖励取决于容量积分和任务列表的积分。

3. 礼包分红模式

平台设置购、买不同礼包获得不同级别身份，对应不同的分红额度和推荐奖励，平台每售出一个礼包，将一定比例营业额放入礼包分红池，给予对应级别的团队长身份进行平均分红，通过分红方式返利消费者，帮助消费者实现免费消费产品甚至还赚钱的模式

4. 批发零售挂售寄售模式

挂售新零售卖货模式流程“六步曲”2.0版本（三区抢购模式）

第一步：零售区“购、买”升级会员：消费者到活动区零售价购物，或购、买一个大礼包，获得推广身份和会员价特权，可以设置不同价格礼包获得不同等级身份

第二步：会员区“会员价特权购、买”一份产品，即可获得商品+2张（或N张，自定义）平台折扣批

发券

第三步：批发区“抢购”产品：有批发券即可在批发区抢购批发产品，以批发价抢购商品，取货自用或委托平台代卖，消费者变成批发代理。抢购失败则赠送一定购物币无条件使用或有条件使用在零售区购、买产品

第四步：“挂售/自提”：消费者可选择挂售商品，由平台自动帮你把挂售的商品按零售价卖出去（卖给在零售区购物的新老会员），获取利润分配，或者选择自提商品。

第五步：“推广”：通过社交分享可优先出售商品，或者有平台公排顺序进行出货，下级购、买时可设置优先购、买推荐人的挂售订单，订单挂售成功获得平台挂售奖励，。

第六步：“提现或复购”：平台按零售价售出寄售的产品，平台扣除一定比例的代卖手续费（10-20%，自定义）将结算给消费者，消费者选择零钱提现或参与复购继续批发寄卖

挂售模式的用户参与赚钱模式逻辑：

通过以上“五步曲”或者“六部曲”消费者可轻松实现自用享折扣，挂售获收益，分享赚佣金。

举例：设定e趣商城商品零售价为2200元，购、买零售产品赠送2张批发券，使用批发券商品批发价为440元，商品挂售服务费20%，推广佣金为100/单。

支出：小A将商品全部自用，以零售价购、买1单花2200元，用批发券价购、买2单花880元，共支出3080元，即可获得3份产品合计价值6600元的商品，相当于享受商品4.7折优惠。

收入和利润：小B将得到的商品1个自用2个委托平台挂售，平台在零售区按零售价2200元每单卖给后续下单的新老客户，获得4400元，平台将批发商品挂售卖出获得 $4400 * (1 - 20\%) = 3520$ 元，减去总共投入3080元，净获利440元

分享：小B尝到甜头后，将项目分享给小C和小D，即分享出售2单商品，额外获得推广佣金200元。

合计利润：最后小B可获得440元挂售利润 + 价值2200元商品 + 200元推广奖励。

5.拼商抽奖拼团模式

- 1)、自动循环开团功能：（拼团应用）
- 2)、团长必中（拼团应用）
- 3)、团长必不中（拼团应用）
- 4)、多变组合分销模块（商城应用+拼商抽奖应用）
- 5)、邀请成团奖励：（拼团应用）

- 6)、后台手动抽奖：（拼团应用）
- 7)、限制参团会员等级身份（拼团应用）
- 8)、限制发团资格的会员等级身份（拼团应用）
- 9)、购物币参团（拼团应用）
- 10)、自动成团（拼团应用）
- 11)、开团限制（拼团应用）
- 12)、商品开团次数限制（拼团应用）
- 13)、用户开团限制（拼团应用）
- 14)、用户参团限制（拼团应用）
- 15)、自动循环参团功能（拼团应用）
- 16)、自定义未中奖奖励是积分/购物币/零钱（拼商抽奖应用）
- 17)、未中奖金额返还自定义返还积分/原路返还/等额零钱（拼商抽奖应用）
- 18)、粉、丝或推广员不同身份当天内不中奖次数限制（拼商抽奖应用）
- 19)、参团限制（拼团应用）只能参与直推上级开的团
- 20)、随机开奖的细节规则：（拼团应用）
- 21)、设置拼商应用的个性化名称（前端展示给用户的名称）：（拼商抽奖应用）
- 22)、可以自定义设置奖励发放的时间是：抽奖后多少天自动发送奖励（拼商抽奖应用）
- 23)、可以设置成团未中奖的人的拼团金是如何返回：（拼商抽奖应用）
- 24)、可以限制成团未中奖粉、丝或者推广员每天可以获得未中奖的次数（超过了剩余订单就必中奖）（拼商抽奖应用）
- 25)、拼中产品可以中奖人赠送购物币或者积分

6.预售拼购模式

预售拼购是消费者通过参与商城的产品预售活动，从而获得更加优惠的价格；同时，通过社交分享，还有机会获得免单资格、活动阶段返现以及分销奖励的一种新型营销工具

通过预售产品，用户参与拼团，满足阶梯价给用户返差价的方式，从而激励用户多分享吸引用户量快速参与活动，并且可以实现抽奖免单全额返利。

同时活动结束后产生的订单也会产生分销奖励，从而达到分销裂变。

支持端口：公众号端，H5端，app壳，APP端（超A）（不支持小程序）

预售价：商品预售价，假设设置100，那么该活动开始后，用户需支付100元购、买该预售商品

阶梯价：满X件，预售价为N元；满足件数条件用户只需支付阶梯价，同时会针对之前的订单进行返差价。此处阶梯价最大限制为49个阶梯。注：件数要逐级递增，预售价需逐级递减

如：结合预售价举例，假设满3件，预售价为85元，则表示前3件预售商品购、买需100元，从第四件开始用户只需要支付85元。且前三件会每件返15元差价给到购、买者的个人中心零钱

免单抽奖：满Y件，可以进行免费抽奖一次，中奖用户退回支付的产品金额到个人中心的零钱，同时中奖者还可继续享受阶梯价的返差，直到最低阶梯价。

如：满2件，则表示只要累计支付件数达到了2的倍数，系统就会针对参与活动的用户免费抽奖一次，如第2件支付成功、第4件支付成功、第6件支付成功...以此类推、支付成功后即可开始抽奖。

活动库存：同步商城库存，不能大于商城库存量。

如：商城库存为100，活动库存设置为100则商城库存变为0，商城商品触发下架，但不影响活动。

每天每人可限购：限制每天每人限购几件（注：下单时都只能一件件的下单）

7.永春堂直销模式

一共7项收益：（静态一条腿也能赚大钱）

一、报单收益

投资1300，5500 出局拥有1个贡献值

投资3900，20000 出局拥有3个贡献值

投资13000，80000 出局拥有10个贡献值

（出局后可原点位复投，团队累积贡献值不清零，级别只升不降，无任何影响。）

二、直推奖（波比10%）

报单金额的 10%，小推大无烧伤

例：

1300 推 1300 得 130 直推奖

1300 推 3900 得 390 直推奖

1300 推 13000 得 1300 直推奖

三、加权分工（波比 10%）

贡献值的单价=公司每天新增营业额的10%÷ 公司所有会员拥有贡献值的总和

例 1：公司今天新增总业绩是 1000 万，拿出 10%就是 100 万，公司所有会员拥

有 20 万个贡献值， $100 \text{ 万} \div 20 \text{ 万个贡献值} = 5 \text{ 元/个贡献值}$ 。

例 2：

加入 1300 拥有 1 个贡献值，当天的贡献值收益是 5 元

加入 3900 拥有 3 个贡献值，当天的贡献值收益是 15 元

加入 13000 拥有 10 个贡献值，当天的贡献值收益是 50 元

个人贡献值=报单贡献值+推荐贡献值

1) 1 代贡献值的 100 %

2) 2-11 代贡献值的 10%

1300 拿 5 代贡献值

3900 拿 8 代贡献值

13000 拿 11 代贡献值

例：

你是 1300 报单，

你推荐了 A 报单 1300，你拥有 $1+1=2$ 个贡献值

你推荐了 A 报单 3900，你拥有 $1+3=4$ 个贡献值

你推荐了 A 报单 13000，你拥有 $1+10=11$ 个贡献值

A 推荐 B，B 是你的第二代 B 报单 1300 你增加 0.1 个贡献值

B 报单 13000 你增加 1 个贡献值以此类推到第 11 代。

四、见点奖（波比 10%）

20 层见点将 0.2%，20 代见点将 0.3%

1) 20 层见点奖，双轨制，每个人有 2 条线，第一层 2 个人，第二层 4 个人，第三层 8 个人，第四层 16 个人...第 20 层 1048576 人，共计 2097150 人。

理想化，20 层的钱捡完= $2097150 \times 1300 \times 0.2\% = 5452590$

2) 20 代见点奖，你所有的直推都是你的第一代，不管是放在多少层，都是你的第一代，你第一代直推的所有人都是你的第二代，以此类推到第 20 代。这

20 代内你都可以拿到 0.3% 的见点奖。

占位很重要，占了位置，我这边新进的所有人，都是放你在下面，都是你的业

绩，并且你还可以捡到 20 层的钱。由于每个人都是 2 条线，所以就有了大区和小区。当你上面的人看着两个区不平衡的时候，就会往你下面放人，所以你即使不做市场，也是可以躺着赚钱的。

五、级别分红（波比 15%）

V1 小区贡献值 30

全球分红 1.5%

个人加权贡献值 90%

V2 小区贡献值 90

全球分红 1.5%

个人加权贡献值 80%

V3 小区贡献值 300

全球分红 1.5%

个人加权贡献值 70%

V4 小区贡献值 900

全球分红 1.5%

个人加权贡献值 60%

V5 小区贡献值 3000

全球分红 1.5%

个人加权贡献值 50%

V6 小区贡献值 9000

全球分红 1.5%

个人加权贡献值 40%

V7 小区贡献值 30000

全球分红 1.5%

个人加权贡献值 30%

V8 小区贡献值 90000

全球分红 1.5%

个人加权贡献值 20%

V9 小区贡献值 300000

全球分红 1.5%

个人加权贡献值 10%

V10 小区贡献值 900000

全球分红 1.5%

个人加权贡献值 0%

不管什么级别，累积贡献值不清零，级别只升不降，所有级别均享受公司总业绩分红，而不是看个人团队业绩，高、级别兼得低级别分红，要求是小区每天新增一个贡献值。

上级别后拿多少钱，怎么拿？

1) 例：

今日公司总营业额 100 万，15%的级别分红就是 15 万，每个 V 级别会拿出 1.5 万元来分红，假设公司当前 V 级别有：

V1 级别10 人

$$15000 \div 20=750$$

V2 级别6 人

$$15000 \div 10=1500$$

V3级别 3 人

$$15000 \div 4=3750$$

V4 级别1 人

$$15000 \div 1=15000$$

参与 V1 分红的人有 $10+6+3+1=20$ 人，每人分 750 元

参与 V2 分红的人有 $6+3+1=10$ 人，每人分 1500 元

参与 V3 分红的人有 $3+1=4$ 人，每人分 3750 元

参与 V4 分红的人有 1 人，分 15000 元合计：

V1 的 10 人，每人分 750 元

V2 的 6 人，每人分 $750+1500=2250$ 元

V3 的 3 人，每人分 $750+1500+3750=6000$ 元

V4 的 1 人，分 $750+1500+3750+15000=21000$ 元

2) 上级别后个人加权分红贡献值按级别比例算，未上级别按 100%贡献值算。

例：

你现在未上级别，你拥有 10 个贡献值，今天单个贡献值价值 5 元，那你应得

$$10 \times 5=50 \text{ 元收益}$$

你要是 V1，个人拥有 50 个贡献值， $50 \times 90\%=45$ 个贡献值， $45 \times 5=225$ 元

你要是 V5，个人拥有 1000 个贡献值， $1000 \times 50\%=500$ 个贡献值， $500 \times 5=2500$ 元

以此类推

级别百分比后，多余的贡献值，被销毁，以保证贡献值的价值和低级别以及未上级别的收益。

例：

公司今天新增总业绩是 1000 万，拿出 10%就是 100 万，公司所有会员拥有 20

万个贡献值。

未上级别加起来 5 万个贡献值，v1-V10 共计 15 万个贡献值，按百分比去掉 5 万个贡献值，还剩余 15 万个贡献值。 $100 \text{ 万} \div 15 \text{ 万个贡献值} = 6.66 \text{ 元/个贡献值}$ 。

六、领导奖（波比 15%）

紧缩 10 代级别分红收入的 10%

级别超越照拿，直推人数越多，10 代领导奖收益越多，多劳多得，永、不封顶。

例：

1、你推荐了 A，A 是你的第一代，A 现在是 V1，级别分红一天 500 元，你可以拿到 A 的级别分红 $500 \times 10\% = 50 \text{ 元}$

2、A 推荐了 B，B 是你的第二代，B 是 V5，级别分红一天 5000 元，你可以拿到 B 的级别分红 $5000 \times 10\% = 500 \text{ 元}$

3、B 推荐了 C，C 是你的第三代，C 没有上级别不算。

4、C 推荐了 D，D 是你的第四代，D 是 V4，级别分红一天 3000 元，你可以拿到 D 级别分红的 $3000 \times 10\% = 300 \text{ 元}$ 。

以此类推到第 10 代。

综上所述，由于 C 没有上级别，所以不算，缩掉了。此时 D 就是你的第三代。

你可以拿到的级别分红就是：50+500+300+4 到 10 代的级别分红。

七、赠送上市公司股票（波比 3%）

公司拿出每日营业额的 3%购、买上市公司飞扬集团（上市代码：01901）的股票，

现在每股 0.82 港元左右，赠送给手上拥有贡献值的人。

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！

拓展阅读：微三云网络科技有限公司，专注互联网软件系统开、发及营销模式开、发 10
年，国家高新企业、双软企业 ISO9001/ISO2000/ISO27001 认证 CMMI3 认证、知识产权管理体系认证
广东省守合同重信用认证、AAA 信用等级认证。微三云科技-领、先的软件系统开、发提供商，作为
一家专注于互联网系统开、发的服务商，致力于帮助各行各业电商转型升级，线上线下一体化，公
司以“让电商更简单”为愿景，获得客户的一致、好评。微三云科技以数字技术、创新营销模式赋能商
业，让您的项目不仅仅只是一套互联网系统，比较好用的应用系统有思购臻选秒杀模式、泰山众筹模
式，共享购模式，乐分享模式，消费返利模式，共享 WIFI 广告模式，有钱还众筹还债模式，太爱速 m
秒杀寄售模式，美丽天天秒链动 2+1 奖励模式，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。

