

微三云电商营销模式助你站稳市场？电商模式+软件开发服务+平台模式搭建，微三云技术服务

产品名称	微三云电商营销模式助你站稳市场？电商模式+软件开发服务+平台模式搭建，微三云技术服务
公司名称	微二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

微三云电商营销模式助你站稳市场？电商模式+软件开发服务+平台模式搭建，微三云技术服务

重要介绍：

莞云已经获得1000万的天使轮融资/资。2020年，莞云正式进入资本化布局，公司将高速步入高质量发展新轨道，实现扭亏脱困，企业盈利的战略目标，这是今年年会上zui为振奋人心的消息，瞬间点燃大家的激情。

微三云资源总监麦超阐释：“微三云云平台历经微三云10年系统研发经验结晶，投入六千万研发费用，研发团队8年精心打磨，旨在打造全球化移动应用软件供应链平台，搭建这样一个平台与全球的合作伙伴共享共建，我们的合作伙伴有开发者、运营者，也有渠道资源掌控者。”

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！

秒杀寄售模式+批发零售挂售寄售模式+全民拼购购物基金释放模式+营销模式

随着电商行业的不断发展，各种营销模式也应运而生，其中秒杀寄售模式、批发零售挂售寄售模式、全民拼购购物基金释放模式、拼商抽奖拼团模式、预售拼购模式成为了电商行业中*为常见的几种模式。

（一）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

（二）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）

第一：零售区“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：*后小B可获得440元挂售利润+价值2200元商品+200元推广奖励。

（三）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， $30元 * 3 = 90元$

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

（四）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

(五) 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*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*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)

总的来说，不同的电商营销模式有着各自的特点和优劣势，商家需要在实际运营中选择适合自己的模式，并且加强风险控制，以实现更好的营销效果和更高的销售额，如果你也想设计专属于你的模式，欢迎私信。

扩展阅读：

微三云资源总监麦超引述：到 2025 年

75%的全球互联网应用，将只会基于移动端。而国内/市场移动应用软件面临开发效率，成本高、周期长、同质化严重、需要大量行业资源积累等痛点，微三云云平台首创领先、安全、稳定的移动应用 SaaS 平台，简易、高扩展、降低成本。架构上解决单体模式难以扩展的问题；全平台统一用户数据,打通用户场景；多语言支持境外本地化运营；业务场景技术能力产品化，快速实现个性化业务，开放平台，开放共赢。微三云云平台适用于电商、社交资讯、垂直行业、工具应用类行业解决方案，满足商家经营各场景需求，所有的应用相互互通和组合，实现会员关系和数据无缝切换。