

# 微三云电商模式，让你的产品卖得更好？源码系统搭建+平台模式搭建+软件开发服务，微三云模式

产品名称	微三云电商模式，让你的产品卖得更好？源码系统搭建+平台模式搭建+软件开发服务，微三云模式
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

微三云电商模式，让你的产品卖得更好？源码系统搭建+平台模式搭建+软件开发服务，微三云模式

### 重要介绍：

现在科技的变化一日千里，这浪潮也有高下之分，有的永远是小小的浪花，但是也有的会成长为巨大的浪潮，像海啸一般能够给我们的工作和生活带来颠覆性的变化。个人电脑、互联网、移动互联网，都颠覆性地改变了人们的生活。人工智能、大数据、DNA的编辑和修复，这都是下一场巨大的海啸。从公众号、小程序到区/块/链等，微三云紧跟科技浪潮，运用强大的技术研发团队快速研发落地应用产品，推出市场，帮助商家顺应新风口卖出产品。有什么方法能够让你一夜之间几乎就成为独角兽的企业，甚至能够跟那些百年/老店叫板呢？我想有两个方法，也只有两个方法。一个就是你确实开/发出了新的颠覆性的技术，您的新的技术比别人家的更好，而且要好十倍。另外一条道路，就是与众不同，自成一家。这就意味着你向自己的客户提供的价值是独特的，是任何一家同行业的企业所无法提供的。微三云运用新兴技术区/块/链链接电商、内容付费、知识付费等领域，助力企业超前布局前沿阵地，抢占市场商机。

### 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：

### 微三云商业模式

任何商业模式都属于两个类别中的一个，一个是用户付费的模式，第二个就是广告主付费的模式。靠卖广告来赚钱。必须拥有大量的黏度很高的用户。用户付费模式是否行得通，需要进行测试。测试的方法也只有一个，就是一个用户在他的有生之年可能会给你带来多少收入，还要看产品或者服务的成本，获取客户的成本，用收入减去成本。如果你的项目在这么三减两减之后，仍然有相当可观的利润，你这个项目就会非常有前景的。微三云拥有 30 万+客户案例，拥有时下热门商业模式，支持零钱、优惠券、区/块/链等主流付费方式，还可出售广告位，吸引供应商、代理商入驻，赚取入驻利润，实现多方盈利。

好的工具不仅能赚钱，还能为你链接资源，让你做利益的分配者。微三云资源总监麦超亲临现场为在场的企业家带来微三云核武器——创/新营销新工具。从系统功能、市场价值、应用场景、产品案例等方面解密微三云六大系统（云视商，区/块/链，NFT，供应链，超级云 APP、云平台）核心关键。支持源码，UI 自定义，国际化定位，开放 API 接口，全网营销，分销机制等，系统覆盖微商城、城市 O2O、订货、直播、拼团等多个领域，全方位助力中小企业提升经营管理水平，提升资源整合能力，提升企业国际竞争能力，快速抢占市场占有率，实现商业价值\*大

微三云拥有自研开/发应用云平台系统，一个系统底层集成 200 多个创新应用模式，做电商平台只需要挑选自己需要的应用功能 2 源码就能搭配出自己的源码系统，创新模式比如全民拼购模式、社交盲盒系统，预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式盲盒社交电商系统、思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动 2+1 奖励模式，秒杀拼购系统、，NFT/NFG 电商系统等 200+营销应用和\*\*奖励模式助力商家掘金移动社交新时代