

充分发挥多平台优惠券优势，持续为自身平台不断引流？蒜粒社平台模式+电商平台玩法+微三云大数据，微三云软件搭建

产品名称	充分发挥多平台优惠券优势，持续为自身平台不断引流？蒜粒社平台模式+电商平台玩法+微三云大数据，微三云软件搭建
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

如何充分发挥多平台优惠券优势，持续为自身平台不断引流？蒜粒社平台模式+电商平台玩法+微三云大数据，微三云软件搭建

前文引言：微三云科技主营系统：

云平台系统，一个系统集成以下所有模式，统一系统底层，数据会员互通！

- 1、分销、直销、微商、消费返利系统，B2C 商城、B2B2C 商城、F2C 商城、F2B2C 商城
- 2、区域代理、分红、招商奖励、邮费奖励、会员制系统，
- 3、多商家异业联盟、O2O多门店入驻，货架、服务点、多供应商系统
- 4、社交电商、社区团购，社交拼团，拼商补贴，挂售寄售、拼团抽奖系统，三三滑落公排分红系统，全民拼购模式，广告电商模式，预售拼购模式，秒杀拼购模式，共享购模式，泰山众筹模式，乐分享模式，链动2+1模式，消费返利模式
- 5、直播电商、短视频电商、直播小程序分销系统
- 6、课程付费、知识付费、商学院、直播打赏系统
- 7、智能名片、会务应用，活码进群，团队社交、礼品卡充值码、同城分类信息系统
- 8、京东供应链和全球仓供应链一键导入产品、一键代发系统，跨境电商系统
- 9、区/块/链数字积分、区/块/链商城、区/块/链异业联盟、区/块/链知识付费、区/块/链游戏、区/块/链直播、区/块/链新媒体系统
- 10、微商管理分销系统
- 2021年版：虚拟库存，基因链分销，团队计酬，级差分销，服务点奖励，线下门店，区域奖励，极速打造10亿营收团队
- 11、供应链系统：往上开后台给工厂和第三方供应链上传产品一件代发。往下开后台给各种电商平台、大企业采购供货，一件代发。各类S2B供应链系统、S2B2C供应链系统、S2S2B供应链系统、S2S2F2B供应链系统。
- 12、超级云APP:类似微信社交+微信公众号架构，多平台入驻，私域流量转公域流量，达到多平台会员共享的商业价值。

隐藏奖券天天有？蒜粒社模式如何带用户省钱？

相信大家都在网上平台购买过商品，有的人用淘宝，有的人用天猫，有的人用京东，有的人用拼多多.....然而，有多少人知道，这些电商平台背后都有许许多多能帮我们省钱甚至赚钱的优惠券呢？有多少人拿到了平台发放的隐藏福利与分享奖励呢？为了帮助用户省钱赚钱，蒜粒社模式收集了各平台的优惠券，只需要按照蒜粒社的步骤走，你就能省下不少钱。

如果你想知道怎么拿隐藏奖券？如果你想知道怎么才能花更少的钱买到更多的商品？那就一定要将这篇文章看完！

首先我们要了解什么是蒜粒社模式？蒜粒社模式是对蒜粒社平台的模式的简称。蒜粒社模式是一种以发放其他平台优惠券为核心、鼓励用户消费、分享用户的电商营销模式。在蒜粒社模式下，用户完成平台任务即可领取购物平台、外卖平台的隐藏优惠券，用户拥有优惠券就会积极购物，平台业绩也会有所提升，流、量也会有所增加。

那么蒜粒社模式到底怎么玩呢？我们一起来看一下吧！

玩法介绍：

第一步：打开淘宝、天猫、拼多多等购物APP，选择你想买的商品或者从你zui近购买的订单中随便挑一个商品，然后复制该商品的链接

第二步：微信扫描二维码关注平台公众号，粘贴商品链接搜索隐藏福利

第三步：要拿100 %隐藏返佣，下载平台APP，填写分享码进入即可

注：分享者可获得积分奖励，参与瓜分平台的广告收入

返佣机制：

I 无门槛的zui高返佣比例为80%，提、升至90%或100 %需要开通vip

I 生效后历史非会员将会默认调整为80%，新人注册7天内默认为100 %，7天后默认为80%

蒜头分配：

当日新增蒜粒和历史累积蒜粒按5:5分配蒜头，且阶段性将每新增收入1元发放蒜头250提、升至400，其中50%（200）按当日新增蒜粒分配（100按当日新增社区蒜粒分，100按当日新增业务蒜粒分），50%（200）按历史累积蒜粒分配（100按历史累积社区蒜粒分，100按历史累积业务蒜粒分）

队长激励：

将队员留给社区部分的钱收入（含VIP收入）中的：

I 10%永、久奖励给小队长

I 15%永、久奖励给中队长

I 20%永、久奖励给大队长

储备金：拿出社区总收入的10%作为储备金，剩余收入80%分成，20%作为团队建设资金，并开始组建储备金

通过以上的介绍我们可以了解到，蒜粒社模式的运行逻辑非常简单，就是让用户完成任务领取优惠券。蒜粒社模式的任务设置难度不高，这就能够激励用户积极消费、分享、升级，平台的用户会越来越多，平台的业绩也会越来越高，zui后给到用户身上的福利也就会越来越多，以此形成一个互惠互利的循环。

当今时代，消费者越来越趋向于购买便宜且实惠的商品。价格过于低的商品他们不会购买，因为怕质量有问题；疯狂打折的商品他们也不会购买，因为怕商品出现破损；如果说这件高价商品有优惠券，他们的购买意愿就会大大增加。

顺应消费者的消费习惯去做平台，这是每个平台的经营宝典。如果你也想创业，也想建设一个模式不难能够吸引大批消费者的平台，那就选择蒜粒社模式吧，一定会有意想不到的效果！

小编在电商行业摸爬滚打多年，见过多少风雨，关于平台模式的选择小编是有一定话语权的。不瞒大家，蒜粒社模式就是小编近期看中的模式，小编身边的朋友也在玩这个模式，所以大家可以放心加入。小编手里有可靠的咨询渠道与合作平台，想了解更多模式或寻求合作的朋友都可以向小编留言哦！

拓展阅读：微三云源码：微三云电商云平台系统经过上万个系统客户的共同验证和完善，已形成持续功能标准化+持续微定制+持续优化+持续迭代创/新应用模式+持续微定制+持续升级标准化的良性循环当中，让客户大大减少软件采购事情上踩坑，几万几十万就可以买到自己开发或者外包要几百万甚至几千万都不一定能开发好的系统，因为系统底层就像汽车的底盘，建筑大厦的地基，如果平台想做长久，地基要打好，至少需要 500 万以上的技术投入。品牌内购模式天然具备的 4 大特征 – 高效卖货
清理库存 – 拉动企业内需 加速资金流转 – 员工分享裂变 促进新客转化 – 员工关系链
增强信任背书