

临期团模式下的晋升制度：轻松卖货、轻松升级？技术服务+电商模式解析+引流模式，微三云模式设计

产品名称	临期团模式下的晋升制度：轻松卖货、轻松升级？技术服务+电商模式解析+引流模式，微三云模式设计
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

临期团模式下的晋升制度：轻松卖货、轻松升级？技术服务+电商模式解析+引流模式，微三云模式设计

前文引言：

微三云企业价值观使命：让再小的商家，也拥有自己的卖货系统1。

去中心化，让商家不再依附大平台，让商家不再受大平台的克扣抽成；2。

可定制化，让商家可以建立自己独特的商业模式；微三云商学院认为，用户洞察是在引流获客、留存转化后的又一重要环节，以数据为依据优化产品与运营。通过基于数据的深度处理及模型分析，帮助企业挖掘用户特征及价值，更好地制定精准且差异化的营销策略，从而实现长期用户维护、提升用户忠诚度与复购可能性。正如前文所说，“私域”的概念诞已经有5年，已经逐步从粗放经营转向精细化经营时代，对品牌商家来说，zui重要的就是需要了解不同平台差异，制定完善的私域运营策略，持续经营、快速迭代，以提升企业的数字化生命力。微三云现在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模式、社交盲盒系统，盲盒社交电商系统、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，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、预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式，NFT/NFG电商系统等200+营销应用和十/大奖励模式助力商家掘金移动社交新时代。

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！

临期团模式+电商模式+技术服务

许多商品都有保质期，比如过期就不能吃的食品。一件食品刚生产出来时就是它价格的**，随着时间的流逝，这件食品的价格就会一点点下降。当这件食品即将到达保质期时，这时的食品就可以称为临期商品，临期商品的价值其实与刚生产出来时没什么不同，但价格却天差地别，如果临期还卖不出去，这件食品*终就会过期，被清理掉。

对于大多数消费者而言，临期商品是快到期的商品，虽然商品实际上的功能并没退化，但消费者依旧向往刚生产出来的商品，更愿意为新鲜的商品买单。然而，对于经济水平不高的消费者来说，临期商品是既适合生活需求又能节省金钱的商品，他们更倾向于花更少的钱买到跟别人一样的商品。

正因如此，一些商家平台瞄准低收入人群的消费需求，研发出临期团模式。

什么是临期团模式呢？

临期团模式以卖临期商品为核心，鼓励用户开店赚钱，让用户直接当店长，提升用户卖货积极性，以此为平台引流，提升平台业绩。该模式不仅有完整的卖货渠道提供给用户，还有门槛极低的晋升制度，在该模式下用户轻松卖货，轻松升级，既能满足用户掌控金钱与商品流向的心理，又能满足用户不断攀升、越赚越多的需求。

那么临期团模式怎么玩呢？

玩法介绍：

I 用户任意花费499元、1999元、2999元即可成为店主，即可开店卖货赚钱

I 店主分享他人成功开店，可获得分享团队奖励

身份制度：

一星店主：花费499元可加入（5.1恢复原价999）

二星店主：花费1999元可加入

三星店主：花费2999元可加入

平台股东：提现佣金达到10000元即可开启

奖励制度：

店主出货奖励：

一星店主：直接分享出货赚10%，间接分享出货赚5%

二星店主：直接分享出货赚15%，间接分享出货赚7%

三星店主：直接分享出货赚20%，间接分享出货赚10%

平台股东：参与平台所有订单奖励，直接分享出货赚20%，间接分享出货赚10%

分享团队奖励：

一星店主：直接分享10%，间接分享5%

二星店主：直接分享15%，间接分享7%

三星店主：直接分享20%，间接分享10%

平台股东：直接分享20%，间接分享10%

注：总奖励10%*订单实付金额=可被所有股东瓜分的奖励总金额

如果这么说还不理解，我们可以举例分析一下。

假设：店主直接分享他人消费500，间接分享他人消费500

一星店主可得 $500*10\%+500*5\%=75$ 元

二星店主可得 $500*15\%+500*7\%=110$ 元

三星店主可得 $500*20\%+500*10\%=150$ 元

一天卖出两件商品就能赚几十块，卖十件商品就能几百块，卖得越多赚得越多，月入过千轻轻松松就能实现。

某宝之所以爆火是因为瞄准了无人敢碰的电商领域，某多多之所以爆火是因为瞄准了低收入群体的消费心理，某红书之所以爆火是瞄准了消费者追求真实体验的需求.....现如今，临期团模式就是瞄准了低收入群体的消费需求，而临期商品的消费人群也不可小觑。

小编在电商行业摸爬滚打多年，玩过非常多模式。临期团模式给人一种为低收入群体量身定制的感觉，明晰平台定位，锁定主要客户，这种专属感能够吸引无数消费者，想要赚钱的老板可以考虑一下这个模式。小编手里刚好有可靠的咨询渠道与合作平台，感兴趣的老板可以向小编留言获取哦。

拓展阅读：

微三云企业价值观：敬业 诚信 合作 创新 1. 热爱工作，能主动承担任务； 2. 愿意在工作中，不断提升工作技能； 3. 工作中不怕遇到困难，愿意挑战难题； 4. 在工作中，能发现问题，提出合理化建议，从而改进工作效率。微三云商学院认为，用户运营，从策略维度上来看，分为用户引流环节、留存转化环节。1) 用户引流环节对于中大型商户来说，引流方式可以多样，如可通过门店智能设备、广告投放、直播等线上及线下方式引流；而小型商户应重视门店营销物料布置例如展示板、二维码等（适用于有实体门店的商户）。对于很多商家来说，小程序是商户构建私域池的重要入口，大多商家都会设置相应激励引导用户关注，提升用户转化率与复购率。2) 留存转化环节：重视场景搭建、内容营销与用户激励。留存转化是私域经营的关键环节，商户可以通过场景搭建，即基于实体或虚拟渠道拓展私域场景，提升互动率与消费意愿；内容营销即构建商户自身内容阵地，持续输出品牌内容，占领用户心智；用户激励，即设置补贴、红包或会员激励机制，提升用户粘性与复购率。微三云每个月推出的创新应用营销模式系统，欢迎详细了解，比如思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动 2+1 奖励模式，全民拼购模式、泰山众筹模式，太爱速 m

秒杀寄售模式，社交盲盒系统，盲盒社交电商系统、秒杀拼购系统、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，预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式，NFT/NFG 电商系统等，每个模式都有客户做到月营业额一个以上