

线上钓鱼收入高？这种模式真的有人玩？兴趣电商模式+技术服务+电商模式解析，微三云模式讲解

产品名称	线上钓鱼收入高？这种模式真的有人玩？兴趣电商模式+技术服务+电商模式解析，微三云模式讲解
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

线上钓鱼收入高？这种模式真的有人玩？兴趣电商模式+技术服务+电商模式解析，微三云模式讲解

重要介绍：

微三云麦超：微三云自带产品供应链模块系统可对接京东供应链、怡亚通供应链、供港蔬菜供应链、电器供应链等，支持一件代发，无需操心物流、选品、海关、税收、仓储等，低成本省心创业，数万种低价优质**任意挑选，结合系统功能比如思购臻选秒杀模式、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，泰山众筹模式，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、广告电商模式等实现快速裂变销货。基于线上线下融合的战略思维，A 企业在转型云平台云店模式的策略层面，制定了“用户经营”三步走计划，以期达到更快更灵活的响应且更贴近他们想抓住的生活在数字经济时代下的年轻客户群体。

第一步，实现所有线下门店、导购、线下用户的数字化和线上化。第二步，将零散的全域用户沉淀为有效的私域流/量池。通过精细化、游戏化的用户运营，主动吸引零散用户添加门店导购的企业微信，然后继续再通过微信群、朋友圈做统一的、有效私域运营。

第三步，实现核心用户全生命周期价值的*大化。A 企业通过会员成长福利、智能化的 AI 精准营销，以及虚拟人物的 AR 直播，行业 KOL

种草带货等方式，持续提/高核心用户全生命周期价值。不难看出，零售企业已经进入到公域私域联营，线上线下融合的经营环境中。任何品牌企业执行“云店模式的用户经营”方案，都离不开功能丰富，灵活创新的数字化系统。微三云麦超提醒：没有对接任何的第三方供应链系统，就只能平台自己上传产品，增加运营和仓库物流等成本，因为供应链对接可以实现几万种产品的一键上货，一件代发

和一键售后退单，非常方便，但要对接第三方的供应链系统，对接接口也是一笔不少的开支，如果你买的系统没有对接好多加供应链系统的产品，后续运营的时候就麻烦了。

你是否曾经有过这样的经历，对某样事物深深的热爱，但总是无法找到同样热爱的人一起分享？这是因为你还没有发现兴趣电商的魅力！

什么是兴趣电商？

兴趣电商是当下热门的电商模式之一，它以用户兴趣为导向，通过精准的数据算法，将你喜欢的商品推到你的页面。在兴趣电商中，你可以轻松找到与你爱好相同的用户，结交志同道合的朋友，一起分享乐趣，连连有鱼模式就是做得较为成功的兴趣电商模式！

什么是连连有鱼模式？

连连有鱼模式是以兴趣电商为核心、以广告电商辅佐发展的一种新型电商营销模式，该模式发展方向潜能极大，玩法模式较为新颖，与同期的商业模式相比优势要比劣势多。该模式通过兴趣板块与商城板块引导用户购买道具，为兴趣消费，同时通过严谨的运行机制为用户设置各种门槛低的奖励，让用户能够轻松消费，轻松赚钱。这种模式既能吸引有此爱好的用户，也能吸引想要赚钱的用户，因此该模式的引流能力是很强的，平台引流强，用户基础稳定，平台就能发展得更好！

那么连连有鱼模式到底怎么玩呢？

钓鱼板块：

第一步：用户进入商城板块购买钓鱼道具（鱼竿、鱼饵等）

第二步：用户可使用鱼竿+鱼饵参与垂钓活动，默认一小时收竿钓到鱼

第三步：观看平台指定广告即可提货，货品可选择“提货”或“回收”，选择回收卖出货品可得鱼币积分

静态收入：

初级鱼竿：500元赠送，日收获1-10条鱼，每条10鱼币，日收入10-100鱼币，月收入300-3000鱼币

中级鱼竿：1500元赠送，日收入1-10条鱼，每条30鱼币，日收入30-300鱼币，月收入900-9000鱼币

高/级鱼竿：3000元赠送，日收获1-10条鱼，每条60鱼币，日收入60-600鱼币，月收入1800-18000鱼币

动态收入：

V1等级，直接分享5人即可成为，拿10%等级收入

V2等级，团队3个V1且团队50人即可成为，拿14%等级收入

V3等级，团队2个V2且团队150人即可成为，拿16%等级收入

V4等级，团队人数500人即可成为，拿18%等级收入

V5等级，团队人数1500人即可成为，拿20%等级收入

注：团队人数皆为有效人数，有效人数是指至少购买一件商品

团队收入：

V1团队5人，10%极差，按每人5000计算，zui低收入 $20+60+120=200 \times 5 \times 0.1=100$ ，zui高收入 $60+180+360=600 \times 5 \times 0.1=300$ ，日收入100-300

V2团队50人，14%极差，按每人5000计算，zui低收入 $20+60+120=200 \times 50 \times 0.14=1400$ ，zui高收入 $60+180+360=600 \times 50 \times 0.14=4200$ ，日收入1400-4200

V3团队150人，16%极差，按每人5000计算，zui低收入 $20+60+120=200 \times 150 \times 0.16=4800$ ，zui高收入 $60+180+360=600 \times 150 \times 0.16=14400$ ，日收入4800-14400

V4团队500人，18%极差，按每人5000计算，zui低收入 $20+60+120=200 \times 500 \times 0.18=18000$ ，zui高收入 $60+180+360=600 \times 500 \times 0.18=54000$ ，日收入18000-54000

V5团队1500人，20%极差，按每人5000计算，zui低收入 $20+60+120=200 \times 1500 \times 0.2=60000$ ，zui高收入 $60+180+360=600 \times 1500 \times 0.2=180000$ ，日收入60000-180000

平级收入，直接分享当日10%的平级收入

为什么要为大家介绍连连有鱼模式呢？

一个平台能否发展起来，商业模式的选择至关重要。

如果一个平台选择了一个错误的商业模式，那么平台随时都会有崩盘的风险。与之相反，如果平台选择了一个靠谱的商业模式，平台不费吹灰之力就能吸引大批流/量，平台能够拥有牢固的用户基础，平台能够稳定发展并且越做越好！

为什么要为大家介绍连连有鱼模式呢？

原因就在于此，因为连连有鱼模式已经被做出来了，有成绩，有实力，所以完全不需要担心这个模式会崩盘，只要你在复制运行的时候稍作改动，你就能创造一个属于你的电商平台！

小编从事电商行业多年，玩过许多模式，也为许多老板提供过专业性的建议。以小编这么多年的经验来看，连连有鱼模式逻辑非常严谨，无需担心模式逻辑崩坏，要想在这两年狠狠赚一笔，选择这一模式准没错。小编手里刚好有些可靠的咨询渠道与合作平台，感兴趣的老板不要错过哦！

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！

扩展阅读：

微三云运营提醒:如果你购买的系统，没有预留源码+SAAS

的架构，那么等你平台做大了，你无法孵化你自己的团队长，让他们实现自我创业和跟你平台资，源相辅相成的效果，那么他们可能带着团队离开你，去运作别人的平台或者自己买系统自己创业，你的平台就无法越做越大反而越做越小。欢迎关注微三云每个月推出的创新应用营销模式系统，比如思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动 2+1 奖励模式，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，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、泰山众筹模式，太爱速 m 秒杀寄售模式，拼商抽奖模式、广告电商模式，NFT/NFG 电商系统等。

基于微三云系统搭建电商平台，消费者可以从微信生态内的众多数字触点以及线下二维码入口，进入

企业的品牌云店，消费者在品牌云店下的订单可以通过 LBS 定位到附近的连锁门店进行一小时内的闪送发货。原本以商圈流/量为存活基础的的门店成为了企业品牌云店的前置仓，成为了线上服务线下履约的体验店。这种模式也叫“Ship-From-Store”模式，即全渠道订单从实体店实现交付（配送）产品，以期对实体店周边消费者加快配送速度，提/升购物体验，降低配送成本。以 Apple 为例，他们在多个国家已经实现了“Ship-From-Store”模式。Apple 的线下体验店成为了线上订单的履约门店。