

# 关于连连有鱼模式探秘：从兴趣到商机？商业模式设计+兴趣电商+平台模式搭建，微三云模式

产品名称	关于连连有鱼模式探秘：从兴趣到商机？商业模式设计+兴趣电商+平台模式搭建，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

关于连连有鱼模式探秘：从兴趣到商机？商业模式设计+兴趣电商+平台模式搭建，微三云模式

### 重要介绍：

微三云麦超：购买软件的坑之贪图便宜买的账号系统 很多客户创业前期，都希望投入少一些，听说买源码还需要自己承担服务器费用，就很容易被忽悠去买了别人家账号版本的系统，殊不知为创业埋下了90%失败的风险。先不论市场上没有一个做的好的平台是用的别人账号版本的系统的，账号版本对于希望做平台的老板本身就具有很多不对口的地方。既然做平台，肯定是想做大，但是账号版本因为跟很多人（几百甚至几万）共用空间带宽和服务器，如果遇到做活动进发量大时，会互相影响访问速度，而且一旦某个平台违规被封，可能会影响整批的用户都受影响不能访问。解决建议：尽量选用成熟的源码系统，独立部署，不受他人影响，虽然前期付出成本高一点，长远来说却是zui便宜的方案。 商户私域运营精细化程度提/升 这一点从商户私域布局与经营的关注维度就可以充分体现——「用户转化」、「私域成本」、「公域引流」作为品牌销售额的关键指标，是商户zui关注的三项因素。从本质上看，私域是成本与效益的博弈，在可接受成本范围内，如何撬动更大业绩增长是商户的关注重点。再从运营链路分析，商家zui关注的“公域拉新”作为私域运营的起点，会直接影响后续私域流/量的盘活与运营。通过对当下私域现状分析，我们可以清楚看到，公私域联动、精细化和代运营是当下品牌私域运营三大特征，随着用户对传统运营手段“免疫、同赛道竞品越来越多，品牌企业必须对自己下“狠心”，升级自己的私域“手段”。如果品牌只懂得漫无目的地加好友、拉群、发红包、群发广告，那这样的私域也仅仅只停留在粗放式运营的阶段，难以在“私域红海”中突出重围——这也是很多私域新玩家“投入高却运营难”的背后原因。那么企业该如何寻找精准的“支点”，来撬动更大业绩增长点？关键在于，需要通过构建更综合、更专业的私域运营，来告别粗放运营模式，升级私域业务。对于即将迎来Q4，缺乏长期主义思维和体系化运营思维，私域只会更加寸步难行。企业需要回到业务本身，因地制宜、深耕细作

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：

微三云商学院：购买软件的坑之客户预算不合理 客户预算低，主观上认为技术是虚拟的东西，觉得互联网项目没什么成本，但实际上不是这样，像我们这种开发公司或者说项目外包公司，更多的是人力成本，程序员工资普遍较高，客户预算又低，达不到预期的效果，所以就导致做出来的与预期相差甚远。一个成熟稳定，安全漏洞少，进发

支持量级比较大的的系统架构，少说开发起来也要几百万甚至几千万，开发周期时间跨度至少 1-2 年时间，试问你就给个 5 万、10 万的开发公司怎么给你交付质量好的系统？解决办法：可以在寻找服务商的时候找做过类似案例的，而且底层架构做的比较好而且是分布式微服务架构的。一来客户案例比较多，他们可以提供很多免费又有用的建议，毕竟你现在遇到的难题可能人家早就走过一遍了。这个阶段一定充分沟通，但是不要指望人家为你的项目负责，主要还是靠自己判断，服务商只是提供不同的见解以及建议。

做项目的预算不能太低，另外要找成熟稳定的公司，行业内经营至少 7 年以上的，主要考察公司有没有成熟的系统底层，如果预算没有达到百万以上，千万别找从零开发的公司，坑太多了。历史数据表明，如果企业采取比较封闭的经营管理方式，就会导致熵增加速，此时只有借助外部的能量发展创新，产生新的经营秩序，才能做

到熵减，让企业进入新的生命周期。现在看来，借助外部的数字化技术促进品牌企业转型 DTC 模式，就是传统品牌企业不可或缺的“外部能量”。但是，传统品牌企业在转型 DTC 模式的路上，从“知道到做到”一直有几道难以逾越的鸿沟。