

# 为什么大家在做跨境采购模式，有何魅力？平台模式设计+模式咨询+技术服务，微三云麦超解答

产品名称	为什么大家在做跨境采购模式，有何魅力？平台模式设计+模式咨询+技术服务，微三云麦超解答
公司名称	微三云信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋503室
联系电话	13929266321 13929266321

## 产品详情

为什么大家在做跨境采购模式，有何魅力？平台模式设计+模式咨询+技术服务，微三云麦超解答

前文引言：

微三云专注于系统研发，帮助企业转型到线上，目前开发了五大产品线云平台，区/块/链生态系统，云视商，超级APP，供应链，还有很多创新模式应用如思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动2+1奖励模式，共享购模式，乐分享模式，消费返利模式，共享WIFI广告模式，有钱还众筹还债模式，全民拼购模式、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，微三云致力于帮助企业做的：我们知道一开始就能列出所有软件开发的详细需求是很困难的，而且也是要冒高风险的。这也是为什么我们在帮助客户挖掘出业务发展需求和明确了大致的业务功能模块作用后，采取先进的敏捷开发方法持续性完善细节需求。但是如果一开始给我们的是错误的业务需求和关注问题（由于很多客户项目的需求负责人不一定是软件产品的\*终使用人和不一定是负责市场运作的决策人），我们也只能交付件版本。所以客户\*\*能够把握业务发展思路，描述你们所遇到的问题和业务特点，让我们专业的管理信息化咨询顾问和需求分析师协助来提出需求的信息化解决方案。如何测试项目是否靠谱是否值得做更好更大，打造强大的生态闭环小程序，公众号，APP，H5,PC矩阵系统。

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！

什么是跨境采购模式？

跨境采购模式就是一种新型的电商营销方式。该模式主打跨境电商，收集海外商家的采购订单进行整合发放，用户提供一定的资金完成采购，采购员成功可以获得平台发放的采购费以及更多的奖励。该模式玩法简单，但逻辑严谨，对于许多新手创业者来说具有导向作用，也能为平台提供进一步发展的动力。简单来说，就是跨越国界的采购行为。通过跨境采购模式，企业可以从全球范围内寻找zui优的价格、zui佳的质量以及满足特定需求的资源。这些优势在国内采购中往往难以兼顾，因此，跨境采购模式是一种极具潜能、极具市场的电商模式，对于许多新手创业者来说这种模式简单易操作，能够带动平台的进一步发展。

那么跨境采购模式到底怎么玩呢？我们一起来看一下！

玩法介绍：平台收集海外商家采购订单 由平台整合供应链采购 平台会员提供资金完成采购订单 平台集中物流发往目标国仓储 商家支付其采购费用 平台结算会员佣金。

采购专区：

200\$采购专区：200\$采购空运收入1.2\$-2.2\$，海运收入1.2\$-2.4\$

400\$采购专区：400\$采购空运收入2.2\$-4.8\$，海运收入2.6\$-5.2\$

600\$采购专区：600\$采购空运收入3.6\$-7.8\$，海运收入4.2\$-8.4\$

1000\$采购专区：1000\$采购空运收入6.5\$-14\$，海运收入7.5\$-15\$

注:所有收入都是按每日计算

静态收入：

根据会员等级不同，收入有所不同(0.5%-1.5%)

1、普通会员收入区间: 0.50%-0.75%(每天)

2、白银会员收入区间: 0.65%-0.90%(每天)

3、黄金会员收入区间:0.80%-1.05%(每天)

4、铂金会员收入区间:0.95%-1.20%(每天)

5、钻石会员收入区间:1.10%-1.50%(每天)

动态收入：

一级:享受一级会员20%佣金提成

二级:享受二级会员10%佣金提成

三级:享受三级会员5%佣金提成

团队长享受更多佣金提成+工资

会员等级：

普通会员：注册成功即为普通会员

白银会员：普通会员直接分享5人即为白银会员

黄金会员：白银会员直接分享6人即为黄金会员

铂金会员：黄金会员直接分享7人即为铂金会员

钻石会员：铂金会员直接分享8人即为钻石会员

团队长：铂金会员直接分享10人即为团队长

等级收入：

普通会员：享受直接分享一级佣金收入20%，二级佣金收入10%，三级佣金收入5%，采购收入0.50%-0.75%。

白银会员：享受直接分享一级佣金收入20%，二级佣金收入10%，三级佣金收入5%，采购收入0.65%-0.90%。

黄金会员：享受直接分享一级佣金收入20%，二级佣金收入10%，三级佣金收入5%，采购收入0.80%-1.05%。

铂金会员：享受直接分享一级佣金收入20%二级佣金收入10%，三级佣金收入5%，采购收入0.95%-1.20%。

钻石会员：享受直接分享一级佣金收入20%二级佣金收入10%，三级佣金收入5%，采购收入1.10%-1.50%。

团队长收入：团队长除了享受直接分享一级佣金收入20%，二级佣金收入10%，三级佣金收入5%以外，从四级开始，每级都有佣金收入2%+工资。

为什么要为大家介绍跨境采购模式呢？

那是因为许多成功企业都用跨境采购模式创下了显赫的业绩。比如，某知名电子产品制造商通过跨境采购，获得了更先进的生产技术和更具成本竞争力的零部件供应；一家国际物流公司则通过跨境采购，优化了运输路径，降低了运输成本。这些案例都充分展示了跨境采购对企业提升竞争力、降低成本的巨大帮助。

更重要的是，随着国际贸易的不断发展和互联网技术的广泛应用，跨境采购将更加便捷和高效。未来，我们相信跨境采购将更加多元化和个性化，以满足企业在全球化背景下不断增长的供应链需求。

总而言之，跨境采购商业模式是一种具有潜力和市场的电商模式。对于新手创业者来说，它简单易操作，能够带动平台的进一步发展。随着全球化的趋势加剧，跨境采购模式有望在未来继续发展壮大。

而且跨境采购模式操作简单，前途光明，如果你想创业，那就不要错过跨境采购模式！

小编在电商行业摸爬滚打多年，见证了许多平台起起落落，对各种模式早已熟透。小编在这里给大家透通风，跨境采购模式作为新模式登场具备一定的优势，如果现在就入手，日后收效定然可观。小编手里有可靠的咨询渠道与合作平台，对模式感兴趣或者想要直接起盘赚钱的老板都可以来试试哦！

拓展阅读：

莞云晶抖云商城云平台系统优势：第一、系统底层架构强：（优于同行）已稳定支持多家 100 亿营业额的平台，数百家过百万会员的商城平台，系统安全系数高，自带防黑客攻击 第二、系统延展性强：（市场仅 / 有）支持多种功能应用功能扩展和多种模式结合的应用场景，挂售模式拉会员非常快速，需要配合更多更新的模式及应用进行落地及去泡沫，系统支持一键升级扩展的应用有社交电商模式系统及应用、社区团购模式系统及应用、跨境电商模式系统及应用、挂寄售批发零售模式系统及应用，短视频电商模式系统及应用、众筹卖货模式系统及应用、共享购嗨购模式，乐分享模式，消费返利模式，共享 WIFI 广告模式，有钱还众筹还债模式，区 / 块 / 链模式系统及应用、直 / 播模式系统及应用、分红榜模式系统及应用等等，并且每个月都要增加 2 - 3 个模式应用 第三、系统支持多种分销模式：（同行独 / 家）绩效管理、推广奖励、区域奖励、店铺等级奖励、奖励、分红榜、团队奖励，代 / 理商 第四、系统支持多种应用端口：（同行 ZUI 全）七网合一，APP、小程序，公众号、H5、抖 / 音小程序、头条小程序、支付小程序 第五、支付方式灵活：（超乎你的想象）支持支付、支付宝、通联支付、合利宝支付、杉德支付。paypal 支付，皇家支付，区 / 块 / 链支付、汇聚支付、通联快捷支付、通联 H5 收银台、零钱支付等等，而且在陆续增加中 微三云还提供众多市场风口模式，比如思购臻选秒杀模式、泰山众筹模式，太爱速 m 秒杀寄售模式，共享购嗨购模式，乐分享模式，消费返利模式，共享 WIFI 广告模式，有钱还众筹还债模式，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、广告电商模式等应用模式 微三云软件自建客户项目管理平台，通过此系统平台确认制定好的项目开发计划、需求方案设计、开发进度版本管控和售后维护等内容。

客户可以使用微三云给予每个签约企业的账号登录进去，对项目相关内容进行协助和确认工作。在项目计划&需求管理上，我们需要对软件开发项目目标进行分解和对资源估算以制定项目计划，划分项目

阶段性发布版本及其所包含的功能模块。并在软件开发的项目计划里注明每个阶段的大致需求、预期成果、里程碑时间和调整沟通的缓冲时间，以及需要和客户沟通确认原型设计的日程安排。然后会由客户及其决策团队对项目计划草案进行讨论，提出修改意见等。我们将根据各方意见进行修改和完善需求实现细节。若发生双方沟通的时间延误等因素，则项目计划时间也因变而变。我们将在沟通平台里动态调整项目各阶段的开发时间、交付时间和沟通确认时间等协调内容。使得项目计划真实反映项目的实际进度，从而确保开发需求的阶段成果质量。