

# 软件开发服务：批发零售挂售模式如何落地部署？技术服务+软件开发服务+ 商业模式设计，微三云麦超分析

产品名称	软件开发服务：批发零售挂售模式如何落地部署？技术服务+软件开发服务+ 商业模式设计，微三云麦超分析
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

软件开发服务：批发零售挂售模式如何落地部署？技术服务+软件开发服务+ 商业模式设计，微三云麦超分析

### 重要介绍：

微三云超级 APP 主要针对客户群体 1、会员量比较大的客户：比如超过 10 万- 过亿会员，超高进发支持，原生 APP 可支持上架安卓苹果商店，优惠期包改代码、申请软著包上架成功为止(苹果商店上架要求唯/一性) 2、利用广告和游戏实现会员价值变现、平台会员增值服务及二次利用：系统自带广告投放接口及广告资源，10 万会员每月能净收益 1-2 万元 3、模式激进导致平台风险问题：多个平台可以用平台号形式入驻超级 APP，将会员导流到超级 APP，超级 APP 再与多平台实现跨平台会员相互导流，多个平台可以均以平台号形式入驻超级 APP，某个平台封禁，对超级 APP 运营主体和会员没损害，重新设立新平台新模式，接上超级 APP，会员马上导流回来继续使用。超级云社交 APP 特色：运营“人”的平台：通过社交和各种会员权益玩法，直/播短视频内容输出，广告发布资讯阅读，用来裂变和留存会员沉淀私域流量，多平台通过平台号入驻 APP 平台号（类似微信公众号），打造过亿会员的私域流量池

- 1、交友社交功能（好友，聊天，5000 人群，朋友圈）
- 2、钱包功能（零钱，发红/包、转账、充值、支付、数字资产，积分，购物币，优惠券，代金券）
- 3、媒体资讯（图文，短视频，短视频小程序，直/播，直/播小程序，图文视频资讯发布，分类信息，资讯阅读，广告主，广告投放）
- 4、会员增值（会员权益，做任务获得权益）
- 5、平台号：平台号入驻，搜索关注平台号，取消关注平台号，每个平台号对应一个商城（类似微信公众号入驻）
- 6、广告变现（已对接抖/音旗下穿山甲广告联盟，广点通广告联盟，腾讯广告联盟）
- 6、游戏变现(农场游戏，其他游戏陆续开发中)

批发零售挂售模式+平台风控运营策略+系统搭建模式设计联系微三云麦超总监

## 一、批发零售挂售模式介绍

### 挂售新零售卖货模式流程“五步曲”

#### 第/一步：零售区“购买”

消费者到活动区零售价购物，即可获得商品 + 2 张（或N张，自定义）平台批发券

#### 第二步：批发区“批发”

有批发券即可享有批发资格，以批发价购买商品，取货自用或委托平台代卖，消费者变成批发代、理。

#### 第三步：“挂售 / 自提”

消费者可选择挂售商品，由平台自动帮你把挂售的商品按零售价卖出去（卖给在零售区购物的新老会员），获取利润分配，或者选择自提商品。

#### 第四步：“推广”

通过社交分享可优先出售商品，并可同时获得平台推广奖励。

#### 第五步：“提现或复购”

平台按零售价售出寄售的产品，平台扣除一定比例的代卖手续费（10-20%，自定义）将结算给消费者，消费者选择零钱提现或参与复购继续批发寄卖

## 二、挂售寄售模式，挂售商城系统现金流算法及产品成本控/制推算

假设平台扣除20%寄售服务费情况下：

情况1：3折两张

实收 $1+0.3+0.3=1.6$

产品实际零售价: $1.6/3=0.53$

退出后平台返还= $20.8-20.3=1.0$

实际用户收益0

结论:客户相当于无收益,但免费获得一份产品

情况2:3折3张

实收 $1+0.3+0.3+0.3=1.9$

产品实际零售价: $1.9/4=0.475$

退出后平台返还= $30.8-30.3=1.5$

实际用户收益0.5

结论:客户收益0.5份产品零售价,并免费获得一份产品

情况3:2折两张

实收 $1+0.2+0.2=1.4$

产品实际零售价: $1.4/3=0.467$

退出后平台返还= $20.8-20.2=1.2$

实际用户收益0.2

结论:客户收益0.2份产品零售价,免费获得一份产品

以情况3举例:平台买1份零售赠送2折批发券2张,

用户一个回合收益是 $20%*$ 零售价,称为1份用户收益

假设平台扣除的20%全用来做分销

---

现假设有A,BC,DEFG,HIJKLMNO共16个人购买后挂售活动终止

---

第/一轮:A购买零售和批发后,B/C购买,A退出获利20%零售价,

说明:

1、平台支付A的退出的资金来源于B和C的付款,

2、平台本轮资沉淀金额为：1个零售+2个批发（含平台收益），但寄出去了ABC3份产品

第二轮：DEFG，4个人购买，BC退出，B和C均获得一份用户收益，

1. 平台支付B/C退出的资金来源于DEFG付款，

2.平台本轮实际资金流沉淀为：BC共4个批发，并寄出了DEFG4份产品

第三轮：HIJKLMNO，8个人购买，DEFG四人退出，DEFG各获得一份用户收益，

1、平台支付DEFG退出的资金来源于HIJKLMNO零售付款

2.平台本轮实际沉淀资金为：DEFG共8个批发，并寄出去了HIJKLMNO8个产品

第四轮：HIJKLMNO零售和在批发区2折付款购买批发产品后，无后续用户购买，分为提货和退批发款两种情况

方式一：提货：平台收入8人共16份批发，实际给每个客户3份产品，共发出去24个产品

平台实际资本沉淀：平台收入16个批发，发出24个产品

方式二:退批发款：平台无收入，给客户寄了一份产品，亏了一件产品。8个人共8份产品

平台实际资金沉淀：无收入，且寄出8个产品

方式一总结：平台共沉淀资金1个零售+30个2折批发，寄出产品39个产品

成本测算：剔除那个1个零售后，产品盈利平衡点价格=沉淀的批发个数\*0.2/寄出产品数， $(30*0.2)/39=15.38\%$ ，产品成本不能高于15.38%，量越大越接近20%

方式二总结：平台共收入1个零售+14个2折批发，寄出23个产品

成本测算：剔除那个1个零售后，产品盈利平衡点价格=沉淀的批发个数\*0.2/寄出产品数， $(14*0.2)/23=12.17\%$ ，产品成本不能高于12.17%，量越大越接近20%

总结：

1.

若按平台净利润来算：买1个零售赠送2个2折批发券的情况下，产品的成本分别不能高于15.38%和12.17%

2.根据产品盈利平衡点价格=为沉淀的批发资金\*0.2/寄出产品数的公式，随着量增大，数值增大，这个批发个数和寄出产品数无限接近，百分比逐渐趋向接近20%，意味着产品零售价和产品成本之间，产品成本绝对不能超过20%。

当然平台还有其他盈利的地方弥补：

1. 大礼包的销售收益(有购买大礼包应用模式组合的)

2. 平台扣除20%的寄售手续费可以预留一部分利润，共退出了ABCDEFG7个用户共14个零售，截留资金 $14*20%$ ，可以预留一半作为平台收益，假设只分销10%，相当于多了14个零售的10%，按方式一测算，产品成本最低线则是 $(1.4+30*0.2)/39=18.97%$ ，方式二产品成本最低线则是 $(1.4+14*0.2)/23=18.26%$ ，这个百分比随着量增大，趋向无限接近于30%，意味着产品成本绝对不能高于零售价的30%。

3. 扣除20%后，是客户可提现金金额，提现平台扣除6%-7%的代扣税款，加上单笔1-2元的手续费，再加上100元以上提现和或只能提现100元的整数倍，这样平台可以增加一些资金沉淀和现金流，还可以限制每周只能提现一次等。

---

以情况1举例：平台买1份零售赠送3折批发券2张，

用户做完一个流程相当于免费拿一份产品

第/一轮：A购买零售和批发后，B/C购买，A退出免费获得一份产品

3、平台支付A的退出的资金来源于B和C的付款，

4、平台本轮资沉淀金额为：1个零售+2个批发（含平台收益），但寄出去了ABC3份产品

2. 平台支付B/C退出的资金来源于DEFG付款，

2、平台支付DEFG退出的资金来源于HIJKLMNO零售付款

第四轮：HIJKLMNO零售和在批发区3折付款购买批发产品后，无后续用户购买，分为提货和退批发款两种情况

方式一总结：平台共沉淀资金1个零售+30个3折批发，寄出产品39个产品

成本测算：剔除那个1个零售后，产品盈利平衡点价格=沉淀的批发个数\*0.3/寄出产品数， $(30*0.3)/39=23.08%$ ，产品成本不能高于23.08%，量越大越接近30%

方式二总结：平台共收入1个零售+14个3折批发，寄出23个产品

成本测算：剔除那个1个零售后，产品盈利平衡点价格=沉淀的批发个数\*0.3/寄出产品数， $(14*0.3)/23=18.26%$ ，产品成本不能高于18.26%，量越大越接近30%

1若按平台净利润来算：买1个零售赠送2个3折批发券的情况下，产品的成本分别不能高于23.08%和18.26%

2.根据产品盈利平衡点价格=为沉淀的批发资金\*0.2/寄出产品数的公式，随着量增大，数值增大，这个批发个数和寄出产品数无限接近，百分比逐渐趋向接近30%，意味着产品零售价和产品成本之间，产品成本绝对不能超过30%。

大礼包的销售收益(有购买大礼包应用模式组合的)

3.平台扣除20%的寄售手续费可以预留一部分利润，共退出了ABCDEFG7个用户共14个零售，截留资金14\*20%，可以预留一半作为平台收益，假设只分销10%，相当于多了14个零售的10%，按方式一测算，产品成本最低线则是 $(1.4+30*0.3)/39=25.74\%$ ，方式二产品成本最低线则是 $(1.4+14*0.3)/23=24.34\%$ ，这个百分比随着量增大，趋向无限接近于40%，意味着产品成本绝对不能高于零售价的40%。

4. 扣除20%后，是客户可提现金额，提现平台扣除6%-7%的代扣税款，加上单笔1-2元的手续费，再加上100元以上提现和或只能提现100元的整数倍，这样平台可以增加一些资金沉淀和现金流，还可以限制每周只能提现一次等。

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kaifa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kaifa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kaifa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：

莞云软件供应链云平台系统——为什么选择莞云 莞云，移动应用系统产业软件供应链平台！ 东莞市

商二信息科技有限公司旗下品牌有“微三云”、“莞云”、“莞链”、“微云视”、“晶抖云”等，创立于2014年，是高新技术企业、双软认证企业，经历5年深耕，从4个人发展到如今300多人全职团队，年软件系统销售额超过2个亿，服务企业30万多家，源码运营客户超过5万家，公司运营超过6年，团队骨干技术开发经验超过20年。

微三云科技供应链系统：超级去中心化供应链系统（F2S2B）

PS：运营“货”的平台：找最好的货源，供给最多的平台，打造商业生态体系

1、上游：整合优势农产品供应链、源头2、上游：整合行业供应链、工厂

3、上游：整合其他实力综合型供应链4、上游：整合跨境电商供应链5、下游：供货给N

个第三方平台（提供接口供第三方商城系统对接，类似京东供应链）6、下游：输送模式系统+供货给N个平台（各个平台独立运营独立主体独立收款，平台提供供应链产品和提供多种模式系统供选择，类似全球仓供应链）7、下游：供应给N

个线下门店+批发市场+企业级采购商（类似于企叮咚供应链的模式，卖不同等级的会员接口）