

挂售寄售模式，挂售商城系统现金流算法及产品成本控/制推算演示？ 软件开发服务+电商模式设计 平台模式搭建，微三云麦超解答

产品名称	挂售寄售模式，挂售商城系统现金流算法及产品成本控/制推算演示？软件开发服务+电商模式设计 平台模式搭建，微三云麦超解答
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

挂售寄售模式，挂售商城系统现金流算法及产品成本控/制推算演示？软件开发服务+电商模式设计 平台模式搭建，微三云麦超解答

重要介绍：

私域流量的本质——“去中心化赋能”和“低成本高效流量”，微三云历经8年，总结唯有实现“人聚-场变-货优”方能将自己的私域流量做到最大，也只有这样它才能在做到高销售额的同时做到高利润。微三云立项研发超级App，一个集“微信、头条、支付宝”功能于一体，通过多触点、多场景、多应用快速连接用户的超级流量入口，而我们的优势则是微信体系可以打造1000+用户的社群，而支付体系对接了微三云区/块/链支付，赋予未来商业更大的能力。

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：

微三云系统合作流程 1:需求调研-了解您的网站制作需求并报价，确定后签订合同并付订金确定后签订合同并付订金 2:方案确认-根据网页设计需求设计界面，并根据您的反馈进行修改直到你满意，不满意退回订金。 3:设计确认-根据第一步的网站开发需求进行页面设计并让客户确认，直到客户满意为止。 4:程序开发-程序开发完后，我们会上传资料测试，同时会设计相关的广告图。 5:项目质检-根据之前的测试反馈并进行完善，如果没什么问题，就可以结清之前的网站制作费用并上线了 6:上线确认-网站上线后，如果出现什么BUG或打不开的情况，都属于售后范围。微三云系统开发流程：第一种：自主开发 公司组建一支自己的开发团队，自主开发一款商城APP，这个过程可能需要耗费的时间和金钱比较多，因为从设计到程序员开发到上线这其中有很多的环节，也有可能出现很多的问题，最终导致产品错过最佳上线时机，但是这种开发方式有个最主要的优点，就是灵活可自由控制，可随时要求技术改进产品。第二种：外包 外包开发商城系统就是将项目交给外包公司，外包公司会根据需求进行

开发，这种开发方式的好处就是不需要自己养开发团队，外包公司还可以实现你的个性化需求，但是要选择像广州三匠互联科技这样的外包团队，产品开发的质量有保障，后期维护也不用担心。

第三种：模板开发 目前市场上有很多商城类的手机App软件模板，价格非常低，从几百块到数千块都有。使用这些模板，就可以快速拥有一个自己的电商商城。但是手机的更新迭代速度非常高，这些模板很快就会出现各种bug。遇到这样的情况有时候会损失不少的流量，而且通常来说，优秀的商城模板不会出售源码的，而出售的模板为了适应更多的行业需求，所以功能简单，用户体验差。

第四种：在线制作 这种方式就是在网上的某些应用市场直接制作，有各种应用的组件，直接将APP功能组件在一起，所有的功能，界面，内容都可以自己制作，相对于外包这种是最为快速且成本比较低的，对比模板开发，这种方式自由度更高。