

# 微三云科技：平台供应链共享积分在线消费福利商/城会员、商家及平台盈利方案？技术服务+电商模式平台

产品名称	微三云科技：平台供应链共享积分在线消费福利商/城会员、商家及平台盈利方案？技术服务+电商模式平台
公司名称	深圳市微三云信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	13929266321 13929266321

## 产品详情

微三云科技：平台供应链共享积分在线消费福利商城会员、商家及平台盈利方案？技术服务+电商模式平台

导读：

莞云系统：微三云支持申请软件著作权

系统为微三云官方授权系统源码部署，系统功能模式支持多样化组合，比如 思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动 1 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、消费返利模式，共享 I 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，泰山众筹模式，太爱速 m m 秒杀寄售模式，广告电商模式等，支持申请软件著作权，

更好地展现公司品牌实力、技术实力和更方便融/资推广。

实体店异业联盟+广告生态平台方案+广告屏运营方式

## 商业模式

### 广告屏运营模式广告屏收益介绍

#### 广告机单日变现能力预测：

每天有效开机时长：8小时，每天有效开机时长28800秒，每次播放时长15秒，每天可播放次数1920次，每屏每天百分百售出收入38.4元

例：：10000台设备，一/天有效开机时间8小时，且30%时间售出，预计每天实现11.52万收益，年收益预测4204.8万

每个屏出厂价成本800元左右

总结：投资10000个广告屏，设备总投入800万，假设用一年时间铺完，假设设备投放广告使用率30%，第二年起收益4204.8万元/年，设备投资方式可以采取自由资金投入、第三方融资、招商融资、直接销售给商家等多种方式进行投入

### 广告屏内置系统对实体商家价值功能

#### 1.菜品/产品/活动/公告等广告宣传海报+推广详情页模板DIY功能

替代传统易拉宝，黑板，KT板的广告制作和物料支出，每年可节省几千元不等，而且更加高大上，可以实时更换、轮播、切换

#### 2.堂食点餐系统

#### 3.异业联盟锁客跨界盈利系统

#### 4.平台供应链共享积分在线消费福利商城

#### 会员、商家及平台盈利方案

#### 会员：

1.零撸：新人免费注册即可获得100红/包，红/包通过每天完成观看广告视频任务变现成共享积分，可以用来消费付款或者交易变现，邀请新人关注，则邀请人和被邀请人同时赠送100红/包

2.消费送通证共享积分，到线下门店消费抵扣：用户在平台消费可以赠送通证共享积分通证共享积分在线下异业联盟商家可以抵扣消费，帮助实体商家引流

3.持有共享积分的用户可以享受积分的增值变现和平台分红

商家：

- 1.商家入驻后锁定注册用户，用户去到其它门店消费可以享受跨界盈利，锁定1万用户，用户每月在平台相关消费100元，额外跨界盈利可能有1万/月
- 2.商家之间可以互相投放广告，实现精/准投放，共享会员跨店营销，投放广告需消耗平台通证共享积分
- 3.平台后期投放广告，70%分给商家

平台：

1.销售广告屏收益：每个广告屏+软件终端价1800-3000/年，加上每年续费收益，1万个终端，第二年续费就有2000万/年被动收益

2.通证共享积分创始团队预留持有或变现收益

积分托底：平台每天利润的20%投入进去资金池托底积分价值，积分恒量发行，每天限量产出，让积分合理范围内价格浮动增长

内部积分买卖：通证共享积分可实现内部点对点交易挂售转卖

积分销毁及手续费分红：通证共享积分转售手续费的收取10%，其中5%销毁，剩余5%用于给持有积分的会员进行平均分红，不同级别享受一定比例的平均分红

3.平台庞大的交易流水和现金流

4.广告投放收益30%的被动收益

5.平台供应链产品销售利润收益

6.联盟商家入驻流水扣点收益1%-3%

7.平台供应商入驻的入驻费用和货款结算周期现金流

8.平台股权融资、项目转卖被收购或上市变现收益

## 总结：实体店异业联盟广告生态方案

### 系统功能

#### 异业联盟会员裂变分销商城

除了分销商城和异业联盟应用，云平台现有200多种模式应用可供组合使用：举例：

- 1.O2O营销、提货点、服务点、社区团购、云店主等新零售应用场景功能
- 2.礼包会员卡营销功能
- 3.联盟卡商家组团活动营销功能
- 4.砸金蛋、刮刮卡、幸运大转盘抽奖功能
- 4.红/包拼购功能
- 5.预售拼购功能
- 6.礼品卡、充值码、优惠码、兑换码等线上线下虚拟+实体卡功能
- 7.拼团返利，拼购返利、广告电商返利、消费返利、分红返利等返利模式功能
- 8.短视频带货，小程序直播带货，视频号带货等达人带货功能
- 9.礼包分红、会员分红、团队长分红、股东分红等分红功能
- 10.积分商城、购物币商城、礼包商城、复购商城等多种形式分销商城
- 11.CPS应用、京东供应链一件代发产品对接、怡亚通供应链一件代发对接等会员变现增值收益功能.
- 12.....

不管用什么模式，商家发展会员即终身锁定，会员参与平台任意模式的消费，商家均可以获得利润的一定比例分成，终身跨界被动盈利管道收益

### 广告社交APP

原生APP，可上所有安卓应用市场和苹果市场，可作为预装APP植入广告屏，商家端+用户端

- 1.广告投放功能：商家和广告主一键投放广告
- 2.整合异业联盟商城系统，整合区/块/链通证积分发行系统，会员互通

3.商家海报DIY设计及营销软件植入

4.附带短视频、直播、新闻资讯、自媒体、社交、朋友圈社交圈功能

区/块/链商业联盟绿色通证共享积分系统

通证积分恒量发行、通证积分资产户分配，发行机制，算力道具、权益卡、空投、兑换商城、竞拍商城、积分交易，积分托底，积分销毁，积分流通，积分支付，积分跨平台对接

税务合规解决方案（若不存在代理会员分销佣金提现可忽略）

1.公对公模式，代理提现提供个体户营业执照并按提现金额开发票和做经销合同

2.灵活用工模式，腾讯旗下高灯科技，提现代纳税等服务费，收费7%，根据月度金额量大可谈

支付解决方案

1.官方微/信支付，支付宝支付，费率0.6%，

2.汇聚支付/通联支付，0.45%+1元一笔提现费用，剩余资金可提现到公账或私账，6800开户费（第三方收取）

3.大额支付解决方案；线下提单支付

系统并发及黑客攻击安全解决方案

使用微三云投入8000万自有研发的云平台底层+秒/杀级架构设计+分布式微服务架构+分层水平扩展架构+liuliang优化+服务端哟花+数据库优化+WEB服务器优化+网站立体实时监控+网络安全防火墙+阿里云系统漏洞扫描+接入阿里云高防服务+售后专/业运维团队人工免费咨询服务

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！

结语：

品牌云店和微信商城的三大区别

11、传统微商城通常只是商家为了完成最后下单的一个电商工具，抑或是前期引流裂变的营销工具。此外，传统微信微商城没有融合线下门店业务，

无法支持“Ship--From--Store”的业务场景。在微商城场景下，消费者并不会产生过多的行为动作，停留时间也特别短，整个流程只产生了简单的

交易数据，难以构建一个完整的用户画像，用户画像的缺失必然导致用户经营无法精细化。

22、「品牌云店」天然的是“平台型”的业务模式，是品牌新零售的大本营。举例，与其他品牌微商城单一的功能模块相比，企业是将会员小程序、

游戏小程序、拼团小程序、种草模块、跨境购物模块等全部集成到了一个品牌云店当中，并且还设计了d apai试用、服务预约、明星种草推荐、虚拟

IP人物直播等营销互动场景。

33、最后，从系统功能层面，微三云品牌云店系统秉承了微三云所倡导的Open SaaS开放式系统架构。品牌云店其实是集合了“线上线下打通的

多货架商城+导购&&会员业务中心++互动营销中心（可集成各种外部营销应用）++微三云SOMS智能运营中台（订单路由和履约）P+CDP数据中心“这样

一个完整的综合性商业运营平台。

品牌云店所囊括的丰富多元的场景，真正使得私域用户能够长期的留存在这个平台，产生各种各样的行为数据，包括发布C UGC内容等，其用户画像

就变得更加生动、具体。A企业就是结合企业后端的 CDP 和 CRM 等系统，充分利用用户画像大数据实现了更加精准和智能化的精准营销，tisheng

用户的全生命周期价值（LTV）。

以上能力都是模式单一的微商城无法实现的。品牌云店更像是一种零售战略下的商业平台，而不仅仅是简单的交易工具