

传统门店导购吸纳会员的效率低下，传统门店会员权益不具备吸引力怎么办？电商平台运营+复购

产品名称	传统门店导购吸纳会员的效率低下，传统门店会员权益不具备吸引力怎么办？电商平台运营+复购
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

传统门店导购吸纳会员的效率低下，传统门店会员权益不具备吸引力怎么办？电商平台运营+复购

前文引言：

微三云麦超：微三云自带产品供应链模块系统可对接京东供应链、怡亚通供应链、供港蔬菜供应链、电器供应链等，支持一件代发，无需操心物流、选品、海关、税收、仓储等，低成本省心创业，数万种低价优质zhengpin任意挑选，结合系统功能比如思购臻选秒杀模式、推三返一系统，共享购嗨购模式，乐分享模式，盲盒抢拍系统，消费返利模式，共享WIFI

广告模式，有钱还众筹还债模式，泰山众筹模式，太爱速m秒杀寄售模式，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、广告电商模式等实现快速裂变销货。

线上线下新零售模式+辅助营销功能+生态系统组合运营方案

第一部分：云平台功能汇总介绍：

功能模式组合：分销裂变模式+消费返利裂变模式+身份奖励模式+线上线下新零售模式+辅助营销功能+生态系统组合运营方案

1.基础分销模式（10个）一级分销，二级分销，三级分销-九级分销，高/级奖励+二级分销，高/级奖励+多级分销，团队级差奖（店长奖励），平级奖，团队月度计酬奖，区域代理团队加权分红（储备金）

2.身份带货奖励功能及模式介绍（8个）云店模式云店主奖励, 免费领+运费奖励, 社区团购团长奖励, 短视频达人奖励, 服务点奖励, 社交盲盒模式, 盲盒主电商模式, 招商员奖励

3.进阶分销裂变机制及模式介绍(14个热销模式)

链动2+1，推三返一模式，七人拼团模式(7星拼团)，推三反一七星创客系统，代言人/合伙人/区域代言人模式，分享购（乐分享共富模式），永春堂直销模式，分红榜应用模式，补贴金奖励模式，抽奖拼团红包模式，预售拼购应用功能，三三滑落公排分红模式，礼包分红模式，微商新代理商应用功能

4.进阶消费返利机制及模式介绍(14个热销模式)

消费盲返模式系统，共享购（嗨购模式），线上线下消费返利（拓友模式），积分卷轴消费返利（简单的静态+动态释放），全民秒购模式（太爱速M盲盒竞拍抢单寄售模式），众筹互助模式（泰山众筹），全民拼购红包返利模式，秒杀寄售模式（锦鲤喜团模式），广告电商系统（Gcat模式/*喜生活模式），批发零售模式（挂售寄售），工会排队分红返利模式，消费增值模式，排队返利模式，红包森林模式5. 线下新零售应用功能及模式介绍（7个）门店自提，服务点，社区团购，红包拼购，联盟卡，O2O门店，异业联盟，6.辅助营销功能及模式介绍（38个常用基础奖励模式）

二手商城，同城应用功能，礼品卡应用功能，预约应用功能，跨境电商应用功能，众筹应用功能，微官网商学院应用功能，商城应用功能，小程序直播应用，大礼包应用功能，拼团应用功能，支付有礼应用功能，供应链选品应用功能，刮刮卡应用功能，砸金蛋，幸运大转盘，砍价，投票应用功能，智慧会务应用功能，活码应用功能，限时秒杀应用功能，财务宝应用功能，公众号导购应用功能，话费充值，供应商应用功能，PC商城应用功能，商品专区（单独支付方式），CPS资源，会员卡券，淘客分润，封装app+APP分发，充值码应用功能，商务号应用功能，会员卡应用，拍卖应用，积分商城功能，素材库功能，优惠支付

7.七大生态运营系统功能及模式介绍（八大运营生态系统）超级云APP，供应链系统，qukuailian数字积分系统，qukuailianNFT/NFG数字藏品系统，云视商知识付费商学院系统，广告营销系统，云平台电商系统，支付收银系统

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！

第二部分：云平台系统的优势：

1.强大的技术支持——百亿级系统底层研发：

微三云投入6000多万技术研发费用、重金招募中科院专家顶层系统架构专家、结合10年电商软件kaifa经验、花费6年重做系统底层（相当于安卓系统、苹果系统、鸿蒙系统的底层架构、相当于造车的底盘），并命名为莞云软件应用云平台，简称“云平台”，让系统可以支撑平台亿万级的会员体量和千万级的订单并发量,同时采用分布式架构，系统底层和应用功能层分开两个服务器独立部署的方案，极大提/高应对黑客攻击的安全系数，zui大程度上避免系统出现黑客盗取用户数据、测试各种漏洞窃取平台资金的情况。

2.能帮助客户做强做大的系统架构——分布式微服务架构系统：

在新的云平台系统底层基础上，领/先同行推出分布式微服务架构系统，按需选择应用，个性化选择功能应用，分应用收费，赠送底层系统所有功能，让客户可以低成本先上线，随着会员量增大和运营的不同阶段进展再付费补差价一键增加应用功能，无需另外定制，无需重新部署系统，快速升级迭代平台功能模式，让平台持续输出好的营销模式引流新会员、老会员价值变现和增强用户粘性。

3.生态型顶层商业思维——创新超级APP+云平台+供应链+云视商+区块/链数字积分/元宇宙NFT+去中心化门店收款结算系统+智慧广告屏商业联盟广告投放生态系统组合生态企业商业模式：

微三云不仅是提供技术软件kaifa的公司，而且行业内唯一一家有商业思维的软件kaifa公司，通过超级APP、云平台商城、超级供应链、云视商在线教育知识付费、区块/链全球化数字积分系统、去中心化门店收款结算系统、智慧广告屏商业联盟广告投放生态系统，为有实力的客户提供人货场全新的生态运营方案商业模式系统，为客户实现完美隔离政策风险、避免项目崩盘一无所有、多模式共存源码+SAAS模式、多平台合作跨平台供货、利用商学院培训推动市场、内部资产证券化等、非同质化NFT元宇宙热点、解决平台集中收款风险、提/高商业变现会员价值变现能力等商业模式，帮助客户企业成为生态型、长久运营、多渠道盈利的企业。

4.创新领先保障——系统快速迭代：

依托于云平台系统底层的kaifa者平台架构和开放接口，采取了去中心化的定制架构，系统改变过去只能同时为一个项目客户进行功能定制、项目排队定制的局限，变成可以同时支持N个技术团队进行定向定制，平台的应用更新迭代速度得到前所未有的加速，平均每个月就有2-5个新应用新模式上线，并且还在加快，同时客户需求定制可以快速上线，公司目前已孵化30多个技术定制团队，每个月可为同时为100多个客户提供定制服务。

5.终身创业保障——快速适应市场需求：

云平台应用快速增加和功能迭代，保证了微三云行业解决方案越来越丰富，热门的模式和应用均可领先于市场同行上线发布，让客户的平台始终能升级zui热门的应用，可以终身创业，即使阶段性运营困难，会员数据和订单数据，会员推荐关系都能保留，换一个应用即可切换新的商业模式，之前积累的客户不丢失，不需要推倒重来，每迭代一次增加的会员都是下一次的基础，一次比一次更容易成功，实现一套系统终身创业！

6.供应链支持——对接供应链一键上架一件代发：

云平台供应链选品功能已为客户对接好京东供应链上万种低价品牌产品，对接了深圳怡亚通数百万种产品SKU、胜天半子供应链、杭州微唯宝供应链、农夫供应链、京东供应链VOP等，并将陆续上线和对接更多牛B的供应链，全部支持平台会员订单推送和一件代发，为客户省掉奔波囤货找产品的烦恼，省掉仓库物流对接费用，更轻松创业！还可向客户提供一些低至1折采购的品牌产品供应链，线下对接的还有深圳笑口常开供应链、珠宝供应链、直播带货供应链等等、方便平台更好更方便设计模式和佣金拨比。

7.大数据核心安全保障——为客户提供源码独立部署：

微三云10年专注源码销售，年销售额超过2个亿，源码系统采取独立私有服务器部署，客户一次购买终身使用，系统可以申请软件著作权专利，可以二次kaifa。系统功能应用较多，代码在30万行以上，一套系统可同时申请100多个软著，申请软件著作权更有利于平台资质实力背书和融资，又能省掉创业开始阶段养技术团队每月几十万乃至上千万的开支。二次kaifa（可委托微三云定制kaifa或自行组建微型技术团队）可以让客户既能快速部署使用微三云云平台所有zui新的功能应用，又能保证客户部分独特的定制的功能应用市场唯一性，非常有利于项目的长期推广运营。

8.管家式服务赋能——花重金kaifa接口对接第三方机构为平台赋能（无需再付对接接口定制费用）：

支付已完成对接：微信支付、支付宝支付、汇聚支付（可用于解决分账、公司合理避/税、提现自动打款，避免直接接官方微信支付宝支付容易被微信和支付宝封禁支付通道）、易宝支付、通联支付（可用于解决分账、公司合理避/税、提现自动打款），杉德支付（可用于解决分账、公司合理避/税、提现自动打款，zui快2天开户，日交易量不限额），合利宝支付、皇家支付，区块/链支付，马来西亚微信支付等。

分账系统已完成对接：通联支付通商云，汇聚支付分账.杉德支付

特殊支付通道（不限额抗风控）：杉德支付

跨境支付：合利宝支付、皇家支付，区块/链支付，马来西亚微信支付，Paypal支付

供应链已完成对接：京东供应链、农夫供应链、胜天半子供应链、怡亚通供应链、杭州微唯宝供应链

跑腿配送已对接：达达配送，爱跑腿

跨境物流对接：圆通快递

跨境海关对接：南京海关、威海海关

跨境保税仓对接：南京保税仓，威海保税仓

ERP已对接：管家婆、聚水潭

财税合规已对接：粮饷社、薪行家、好零工、灵鹊云、薪遇见（江西大额）

上线运营：繁树科技

第三方客服：快商通

快递查询：快递100

招商推广辅导：穿石教育

第三部分：云平台去中心化云平台系统架构

1、系统底层架构方面：分布式+微服务架构

已稳定支持多家超过100亿营业额的平台，上百家过百万会员的商城平台，二次kaifa便捷，多应用同时kaifa快速部署上线，系统安全系数高，系统稳定性高，能满足高进发的业务场景，核心底层与前端应用分开服务器部署，基本杜绝类似旧商城和市场上大部分系统黑客通过各种路径进行攻击盗取数据和资金的事情（划重点）

2、系统功能延展性强，系统迭代更新快

系统支持多种功能应用功能扩展和多种模式结合的应用场景，支持一键升级扩展的应用目前有200多个

3、开放平台，开放共赢，支持二次kaifa

全面支持定制个性kaifa，商家应用对接，ISV合作kaifa

分布式去中心化底层开放平台kaifa架构，支持多个技术团队同时针对各个应用进行kaifa，互相数据打通又不互相影响kaifa。

系统底层提供丰富的二次kaifa接口：预留丰富的底层数据接口，全球语言、分销模式、数据中心、财务中心、会员中心、订单中心等，二次kaifa门槛低kaifa快，提供二次kaifa咨询和技术支持，完备的各种kaifa接口和接口文档

4、系统底层支持多种分销模式

同时支持绩效管理、推广奖励、区域奖励、店铺等级奖励、高/级奖励，同时支持自选模式如分红榜、云店奖励团队奖励，新零售代/理模式、挂售公排等多种分销、激励、返佣模式，可任意组合上千种常规的分销组合模式，市场上所有商城模式组合的切合度达到98%

5、系统支持多种应用端口

"六网合一，APP、小程序，公众号、H5、抖/音小程序（抖/音陆续开放中）、头条小程序、无惧任何平台封杀和限制

6、自带支付接口多样化

已对接支付公司及支付接口如下：支持微信支付、支付宝、通联支付、合利宝跨境支付、paypal跨境支付，易宝支付、杉德支付、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，线上支付和线下聚合支付均非常齐全，而且在陆续增加中，支持支付分账功能（避免平台二清和减少税收风险）

7、自带SAAS架构模式

独有源码+SaaS双模式部署，自带SAAS渠道中心，非常方便给下游客户贴牌OEM系统，不仅可以自用系统，可以给同行贴牌卖系统，自用系统同时可以卖系统账号赚钱。

另外还可以实现一个源码带N个独立SAAS平台的企业生态运营模式：

总部作为供应商，招募若干个独立推广运营团队进行独立推广，平台提供货源，每个独立平台自己运营，可独立使用不同的分销模式、不同的市场模式、不同的运营方法、不同的应用功能，独立绑定支付、独立收款、独立运营主体，隔离平台的风险，有能让独立运营的平台有非常大的自主权。

8、支持申请软件著作权

系统为官方授/权系统源码部署，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。

9、自由组合应用

架构上解决单体模式紧耦合、难以扩展的问题，每个服务可独立部署，功能模块按团队专注负责，更好的独立扩展和性能支撑，满足应用功能并发kaifa

10、应用页面组件化装修，满足个性展现

丰富的行业模板，一键应用组件，积木式拖拽组合装修，省时省心

了解更多：

企业数字化转型的战略思考：企业的“新零售战略”核心是让现有线下零售业务和线上平台深度融合，相互赋能，盘活线上线下“一盘货、一批人”。因为当下物流配送体系的完善，同城配、闪送、上门取件等诸多物流服务，提升了消费者对于“即时性”购物场景的需求。数字经济时代的主要客户群体已经不满足于传统电商零售模式，更不满足于传统的线下连锁模式。他们是一群习惯了多元化购物模式结合的新消费群体。