

有什么好的模式能够让裂变营销更合理？招商服务点+区域代理+股东分红+小程序直播+短视频+社交APP模式，微三云麦超总监

产品名称	有什么好的模式能够让裂变营销更合理？招商服务点+区域代理+股东分红+小程序直播+短视频+社交APP模式，微三云麦超总监
公司名称	深圳市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

有什么好的模式能够让裂变营销更合理？招商服务点+区域daili+股东分红+小程序zhibo+短视频+社交APP模式，微三云麦超总监

导读：选择源码系统好处：如果项目做大的话，源码部署总体成本更低 在购买了商城系统源码之后，一开始就相当于买断整个系统，可以申请软著，可以直接进行二次开发，可以掌握自己核心资源，不像买SAAS账号，后面做大有会员数据再升级源码的费用很高，技术难度也大很多，还涉及数据迁移的额外费用，比如杭州启博的微商城，买SAAS账号只要3.8万或6.8

万不等，但后续做大要独立源码出来，升级源码要60万以上费用，还不如直接跟微三云买6.8万或9.8万左右版本的系统，一次性投入大一点，但后续更省钱。微三云源码：助你个性化快速迭代更新可以随时随地自由修改程序，打造完全符合自己意愿且duyiwuer的的商城系统。商城系统源码比任何的商城系统更能适应市场的变化，商城系统源码能够灵活的根据每个目标市场的客户的兴趣和需求提供相应的产品信息、营销

活动和订单流程，支持多门店管理、多城市站点、分销等功能，对企业来说是很方便的。

链动奖励模式+ 2+1链动奖励服务点招商+ 2+1链动奖励系统源码

第/一部分：链动奖励模式

人：不同身份分销模式--2+1链动奖励新零售商业模式制度：

力求模式安全，科学，高效，采用当下引流zui高效的二二复制模式

一、入单两级分销，安全高效

(1) 自己消费一个产品，即可成为daili会员，可以拿直推奖

直推1人奖15%

直推2人奖15%，同时晋升为老板，前面两条线留给上级老板，自己独立做老板

直推第3人奖40%（15%直推奖+25%的间推奖或者叫见点奖）

老板和老板平级享受10%的平级奖（平级奖由平台出，即总拨出4%）

(2) 股东分红奖：发展10个直推+100人伞下团队成为股东合伙人，享受平台5%分红奖

(3) 区域daili奖：区县镇daili补贴3%，市级daili补贴5%，省级daili6%，级差模式，区域daili奖zui高总拨出5%

(4) 服务点奖：享受来服务点提货核销的5%奖励

备注：总拨出奖金60.5%

第二部分：复购专区

daili级别以上会员在复购区复购，享受8折优惠，仅做一级分销10%+5%股东分红+5%区域daili奖

第三部分：线下招商板块

服务点：加盟费2万+3万铺货押金，享受用户核销产品5%奖励

3万铺货押金用于给门店铺货一定数量，让用户到提货点提货核销，核销后减库存，达到警戒值自动补货

区级/县级/镇级daili：5万，享受区域内订单3%的奖励，可设置区级daili价给予对应5万价值产品赠送，用于线下销售，二次批发可以享受区代价格

市级daili：20万，享受区域内订单2%的奖励，可设置市级daili价给予对应20万价值产品赠送，用于线下销售，二次批发可享受市代价格

省级daili：50万，享受区域内订单1%的奖励，可设置市级daili价给予对应50万价值产品赠送，用于线下销售，二次批发可享受省代价格

第四部分：平台运营模式

2+1链动奖励模式+招商服务点+区域daili+股东分红+小程序zhibo+短视频+社交APP模式

前端进单用2+1链动奖励模式，二二复制门槛低，人人均可推广，团队上下帮扶，轻松赚钱，二级分销比较合规，避免了团队级差奖的传销成分，股东分红奖弥补了大团队长的巨大贡献，区域的daili奖满足了一些投资性拿管道收益的客户，因为买了一个区域的daili，这个区域多有的订单都有分成，管道收益

.招商服务点：

比如一些医美项目，需要线下人工去服务的，就比较适用

用户在平台下单后，可以选择附近服务点去提货，平台给予服务点一定的服务提成，这样就可以线下招商招一些加盟服务点（类似天猫养车途虎养车），加盟服务点需要交纳一定的加盟费或者押金，平台对服务点进行铺货，用户来店核销减库存，低于警戒值平台再进行批量补货，有利于平台快速收取加盟资金，掌握现金流。

服务点可以自行推广一些其他项目或者会员办卡的业务，相当于为实体店赋能引流会员，招商就容易

3.区域daili奖：可设置区代、市代、省代，大区daili，按收货地址为准计算区域内的所有订单的收益，是独，家daili，区域daili奖可以方便平台线下招商会招商收钱，通过卖地图方式吸收一些区域内有影响力有推广能力的大团队长。

4.股东分红：做到一定团队架构或者业绩，升级为平台股东合伙人，享受平台业绩的3%的平均分红。

5.小程序zhibo分享：平台可以组织几个主播定期分享产品，会员daili只要分享zhibo间到朋友圈或者微信群，新用户点击进去即可锁定上下级关系，用户后续下单上级马上就可以获得推广奖励，zhibo完成后，视频可以在一年内进行回放，而且不需要平台流量费和zhibo费用，由腾讯免费提供，而且zhibo讲解对产品功效的呈现更直观，更容易实现用户教育和马上下单

第五部分：系统后台基础功能

1.前端装修

支持端口；APP、小程序、公众号、h5个运营端口

装修自定义模块组件；搜索栏、广告轮播栏、首页分类图标导航板块，商品橱窗，活动橱窗，板块橱窗，分割线广告导航图模块，视频模块，滚动公告栏，LBS定位，标题栏，活动倒计时模块，优惠券模块，活动产品模块，分类产品模块，分组产品模块，礼包列表模块，积分商城模块

2.税务合规解决方案（若不存在daili会员分销佣金提现可忽略）

- 1).公对公模式，daili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

3.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，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

4.运营端口及注册登录

支持运营端口

标配赠送小程序、公众号、H5、H5封装APP

微三云介绍：微三云市场总监、资源总监，首席商业模式策划导师，我本人在软件开发和商业模式策划行业至今已经9个年头，累计亲自服务5000+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（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）

软件二次开发合作公司：星电/尾音/微云视/超越网络

公司规模：公司经营已超10年，整栋5000平方写字楼，年营业额1~2亿，全职员工300人（全职开发技术180人），服务过百亿级平台超过30家，服务过创业平台超过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：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

拓展阅读：

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，超高并发支持，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，将会员引流到超级 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，会员马上引流回来继续使用。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，zhibo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，zhibo，zhibo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douyin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)（乐分享模式）：九层一级分销

11.共享购：嗨购模式，消费送共享值，共享值每天领空投分红积分，分红积分可以交易挂卖，商家寄售产品需要支付分红积分作为手续费，形成分红积分内部买卖刚需生态平衡体系

