

衣食住行用，一个APP就够了？

小程序开/发+APP搭建+源码系统开/发，微三云模式设计

| | |
|------|--|
| 产品名称 | 衣食住行用，一个APP就够了？ 小程序开/发+A PP搭建+源码系统开/发，微三云模式设计 |
| 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

衣食住行用，一个APP就够了？ 小程序开/发+APP搭建+源码系统开/发，微三云模式设计

导读：微三云 100 多分销奖励模式支持所有系统功能应用 《数字化转型路线图》作者托尼·萨尔德哈（Tony Saldanha）曾说，一次数字化转型的成功并不代表什么，重要的是能不能利用数字化探索出新的商业模式。托尼·萨尔德哈曾判断，企业正向第四次工业革命迈进。对企业来说，这意味着数字技术将会成为新的产品和服务、新的运营方式以及新的商业模式的核心。蒙牛集团 CDO 李总也指出，「业务数字化」是系统项目；而「企业数字化转型」本质上是商业创新，是企业寻找数字化驱动的新增长点，更重要的是意识与观念。

微三云系统支持模式：热销的思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动 2+1

奖励模式，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，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、泰山众筹模式，太爱速 m 秒杀寄售模式，预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式等应用营销模式，区域奖励模式，团队分红 / 分红榜模式，积分奖励模式，店铺奖励模式，绩效奖励模式，奖励模式，一级 / 二级 / 三级分销模式、推广奖励模式，支持团队分红 / 分红榜模式、消费奖励模式，排队奖励模式，特有源码独立部署模式，支持任意多项功能组合，按需付费，随时补差价升级功能，可申请软件著作权，可二次开发，让你的平台既能低成本起步，又能随着发展随时增加应用功能！我们不是仅仅卖给你一个固定模板的系统，而是给你一套终身无限迭代、随时升级新热门应用功能的系统，一套可以助你终身创业而无需更换系统的源码系统，一套让你拥有无限可能的系统。今天给大家分享一下乐分享公排共富模式的相关玩法。

乐分享公排共富模式讲解 + 乐分享五人公排共富模式系统+微三云

分享购（乐分享模式）讲解先来看一个上线首月即发展了70万会员的平台案例：乐分享APP简要解释一下这个模式和分析下为什么这个模式很好推。模式解释：用户零门槛加入平台，即可以享受淘宝天猫、京东、拼多多、美团、饿了么、等主流电商平台先领券再消费，话费充值享受97折、电费优惠缴费、中石油、中石化加油卡充值，全国加油享受85-95折，购买腾讯视频会员只要5折等等，除此之外，用户还能享受平台利润分红和推广收益。模式机制：五人公排滑落+循环上级共富直推奖（避免传销）+区域订单奖A1五人公排滑落模式：团队是1*5的架构，五五复制，一层5人，二层25人，三层125人，每人都是最多5个直推下级点位，直推第六个开始往同部门下级滑落，这样到第9层一共2444105人，这样上级可以帮扶下级，下级受到激励又会激活起来帮助上级拓展深度，互帮互助。

A2：循环上级共富直推奖：您的第1笔消费产生的共富收益返给您的上1级，您的第2笔消费产生的共富收益返给您的上2级，以此类推，第10笔消费产生的共富收益回到返给您的上1级，第11笔消费产生的共富收益返给您的上2级，依次循环。A3:区域奖励：按照用户首次注册地决定区域订单归属，每次该地区出现一个订单，区域合伙人均有管道收益。裂变机制：收益提现门槛1.需满足累计已发展5个新用户2.需要当月累计消费满9笔（金额不限，1元都行）模式优势：1.加入无门槛：避免收人头费涉传，推广非常容易2.用户每月消费金额不限，每月9笔订单，自营商城购物、充话费、交电费、淘宝京东购物都算，非常容易达标3.公排模式上下互助，有利于稳定团队架构4.循环上级直推奖励，灵活避免传销嫌疑5.区域订单收益，打造管道收益，按区域订单地址计算收益，跟伞下业绩脱钩，避免伞下业绩计酬奖励涉传6.模式好推广，团队复制比较容易，几句话就能讲清楚项目，不需要很复杂的模式讲解和演算演示。

微三云乐享购系统的创新优势：1.所有模块数值自定义，各种奖励比例自定义，比如可以改成三三滑落公排，七七滑落公排，可以改成3人循环发放共富直推奖，也可以7人循环，也可以5人循环。2.强大的支付解决方案：同时支持10多条支付通道，为平台收款、分账、代付保驾护航（你懂的）3.安全的系统底层架构：采用分布式微服务架构，底层和应用层分开两个服务器部署，防黑客架构设计，系统安全非常有保障4.独有系统迸发架构：支持每秒万级订单处理，投入6000多万自研系统底层，采用分布式集群、负载均衡、消息中间件、流控、读写分离、数据库分表、佣金结算错峰执行等等技术手段，解决用户平台高迸发系统崩溃问题5.共用云平台系统底层，与200多个创新应用模式和营销工具应用互相配合使用，达到1+1大于2的组合应用效果，随时升级商业模式到2.0版本、3.0版本。。9.0版本。

附：乐分享APP详细资料讲解P1：乐分享APP一款集成了淘宝天猫、京东、拼多多、美团、饿了么、话费、电费、中石油、中石化加油卡充值等主流消费购物平台，满足用户日常吃喝玩乐衣食住行的聚合APP

P2：乐分享核裂变系统是五五复制倍增的

每个人分享5人，多余的直接滑落你网体以下，也就是说你推荐的人超过5个，多余的人也会滑落到你的下面！

你的网体9层共计244万人！

那么这些人在乐分享消费你都会拿到分润！大家想想有多厉害！

假如说你今天给朋友一个面子！免费下载一个乐分享，然后你一个朋友都没有推荐，但是过一段时间你会发现乐分享的后台会出现几百元或者几千元钱？请问你想不想提现？

想提现！必须分享5个伙伴！请问！这样能提现吗？

不能！还需要你在乐分享每月消费9笔

注意！消费金额没有要求！

哪怕你只买一卷卫生纸也算一笔消费，充话费，充电费，美团点个外卖也算消费！

也就说这个平台只要你想赚钱必须只分享5人，必须每月成功消费9次！只有这样我们就会有源源不断的收入！

每个月本来你就要充话费

每个月本来你要交电费

每个月本来你就要汽车加油

每个月本来你就要网购

每个月本来你就点外卖

没有引导你额外消费，只不过乐分享培养你习惯用它来省钱！让我们每一个人养成用乐分享省钱的习惯，打造一个良性循环消费省赚生态圈！还可以让你在平台赚钱！这个生态真是太棒了！

P3：乐分享5项收益:

- 1.个人收益(指的是40%消费收益)
- 2.会员收益(指的是40%共富收益)
- 3.合伙人收益(指的是区域会员消费，平台返到的10%)
- 4.招商收益(指的是区域合伙人支付的系统服务费的30%)
- 5.区域推广收益(指的是推广区域服务中心收益的10%)

P4：模式优势：

- 1.市场规模大，网购生活刚需消费永/不/过/时，
- 2.免费注册好推广，项目刚刚启动，时机足够早
- 3.模式好，按顺序公排，管道收益
- 4.产品刚需，电费，话费95折，淘宝，京东等平台产品有20%左右利润
- 5.合情合理合法，规避非法集资，传销，漏税等传统政策风险
- 6.项目长长久久，打造管道收益
- 7.复制容易，每人分享5名免费用户
- 8.纯线上运营，没有门槛，利他，兼职可做，扩展人脉好工具

P5：乐分享常见问题

一、关于收益：

问：累计收益里面的钱是怎么计算的

答：您团队的共富收益+自购收益的累计总和。

问：累计共富收益里面的钱是怎么计算的

答：您团队里下单购买商品的共富收益累计总和，

您在月底成为会员，佣金会在下月25日把共富收益里面的钱变化到钱包里面去。您月底未成为会员，只能看见收益无法提现。

问：累计自购收益里面的钱是怎么计算的

答：您自己去下单购买商品的返佣累计总和。佣金会在下月25日自购收益里面的钱变化到钱包里面去。

问：钱包里面的钱是怎么计算的？

答：每月25日

钱包里包含上月自购收益的返佣+上月成为会员的共富收益，钱包里的钱表示可以直接提现的。

问：为什么我要到每月25日才能提现我上个月的收益？

答：因为乐分享和淘宝、京东、拼多多等各平台结算的周期是每月25日结算上月确认收货订单的佣金，所以也只能在25日给您结算收益。

问：去淘宝、京东、拼多多、美团、饿了么这些平台消费我大约能省多少钱？

答：各商品的佣金是各平台的商家根据自己商品的利润多少来设定佣金比例的，购物平台预计5-30%，外卖平台预计3-6%。充值平台预计1%。

二、关于共富收益

为什么需要推荐5人才能成为会员？

答：因为团队是1X5的架构，五五复制，9层一共2444105人，如果会员都不推荐用户，这个团队架构也就搭建不起来，共富收益也就没有意义了。

问：为什么每个月要消费9笔才能成为会员？

答：团队的架构就是9层的关系，每1层需要返1笔，所以就是9笔，同时这个为了保证会员在共富收益都能赚到钱，如果会员都不消费，也就会员都赚不到钱，共富收益也就没有意义了。

问：如果消费了11笔订单共富收益是怎么返的？

答：您的第1笔消费产生的共富收益返给您的上1级，您的第2笔消费产生的共富收益返给您的上2级，以此类推，第10笔消费产生的共富收益回到返给您的上1级，第11笔消费产生的共富收益返给您的上2级，依次循环。

问：上级只有3个人，9笔消费订单是怎么返的？

答：您的第1笔消费产生的共富收益返给您的上1级，您的第2笔消费产生的共富收益返给您的上2级，您的第3笔消费产生的共富收益返给您的上3级，在上面就没有了，所以第4笔消费产生的共富收益回到返给您的上1级，依次循环。

问：为什么我推荐的人的第1笔消费所产生的共富收益没有给我？

答：如果您第1层5人满了，您推荐的这个人会往下滑落，所以请查看您推荐的人是不是在您团队的第1层。打开乐分享APP点击：事业-我的团队-查看他是否在第1层，如果没有在第1层，也没有关系，如果他在您下面第2层，那么他消费的第2笔订单的共富收益会返给您，如果他在第3层，那么他消费的第3笔订单的共富收益会返给您，以此类推。

三、关于团队绑定关系

问：我下面的5个人满了以后，第6个人、第7个人是怎么排列的？

答：举例：您下面5个人是ABCDE,第6个人放在A下面的第1个位置，如果A下面第一个位置有成员了，就放在B下面第1个位置。第7个人放在C下面的第1个位置，如果CDE下面第1个位置都有成员了，就放在A下面的第2个位置，以此类推。

问：为什么我只能看到我下面的第1层的成员，不能看到全部吗？

答：因为每个人下面的成员会非常多，所以手机上是无法展示的，您可以看到您团队的总人数。

四、关于订单

问：为什么我支付成功的订单，在我的订单里面没有显示？

答：您跳转去淘宝、京东、拼多多等平台下单成功的订单，需要这些平台把数据回传给乐分享，然后才会显示订单记录，数据回传预计在5分钟内，请稍等几分钟后再回来查看订单，如果还是没有订单，请查看去跳转购买时有要求授权登录，如果您没有授权，请取消订单然后再授权登录再去购买。

问：成为会员需要消费9笔，为什么我订单已经支付成功了，但是我任务中的9笔订单数量没有增加？

答：未确认收货以及退款的订单都不算真正完成订单，所以您需要收到货以后第一时间确认收货，才算完成订单，如果您想尽快完成9笔订单，可以选择充话费、电费、油卡或者各平台的虚拟产品，这样充值成功就完成订单了。

五、关于项目

问：充话费为什么只能充值自己的手机号，不能充值其他的手机号

答：充话费是我们平台补贴拉新的活动，如果要充值其他手机号，请用其他手机号注册用户后再充值。

问：为什么充话费、电费、油卡是固定的几个充值金额，不能自定义吗？

答：这个是根据充值平台给出的充值金额保持一致的，所以不能自定义。用户可以根据自己充值的金额选择或者分多次充值。

问：为什么有的商品有优惠券券，有的没有优惠券？

答：这个跟各消费平台的商家有没有做优惠券的活动有关，如果商家没有设置优惠券，我们平台也就没有优惠券。

问：为什么有的商品共富收益和自购省很多，有的会很少？

答：这个跟各消费平台的商家的商品利润和返佣比例有关，如果商家设置的返佣比例高，我们平台的共富收益和自购省就比较多。

问：为什么有的商品复制到乐分享平台里找不到这个商品？

答：各消费平台80%的商家都参加了返佣推广活动，如果找不到这个商品说明这个商家没有参加返佣活动，请选择同类商品的其他商家。

问：类似乐分享的平台很多，像花生日记、淘宝客等，乐分享有什么优势

答：市面上确实有不少类似我们这样的平台，我们核心优势有3个，

1、我们充话费、电费、油卡都是95折，话费和油卡1-2小时到账，电费1-72小时到账，比其他平台到账快还优惠。

2、我们的用户和会员不收费，其他个别平台需要交会员费

3、我们的系统让人人有机会获得持续自动的赚钱。其他平台需要靠自己强大的人脉资源。详情请观看《乐分享共富核裂变系统》视频介绍，打开乐分享APP点击：事业-学习中心-《乐分享共富核裂变系统》视频介绍

六、关于区域合伙人

问：累计区域收益里面的钱是怎么计算的？

答：乐分享APP上线开始计算该区域用户产生的区域收益累计总和，

问：预计区域收益里面的钱是怎么计算的？

答：该区域用户消费产生的区域收益，每月25日把上月的区域收益的钱就变化到钱包里面去。

问：我的区域选错了，为什么不能修改？

答：这个是为了保证区域合伙人的利益，不能修改，请用户慎重选择。

问：我是区域合伙人我推荐的用户放在我下面第3层，如果他升级区域合伙人后，他的收益是给他的上一级还是给我？

答：区域合伙人的推荐收益是按照推荐关系来绑定的，不是按照层级来绑定的，推荐收益是
给您的。

附：微三云系统：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，系统功能比如思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动2+1奖励模式，泰山众筹模式，太爱速m秒杀寄售模式，全民拼购模式、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，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。

拓展阅读：微三云运营分享：运营中可以采用“爆款+低价”的模式，一方面通过低价低价的方式吸引大量用户，一方面采用微信社交裂变的方式扩大用户规模。同时结合热销的有思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动2+1奖励模式，全民拼购模式、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、广告电商模式等应用营销模式，基于微信好友分享和群分享模式，去中心化下口碑效应强，不仅增加了购物乐趣，更微三云品牌其下旗下分支机构5大全资控股公司，5大参股科技公司，6大控股科技公司拥有350+员工，研发技术190+；人市场营销90+；人客服售后30+；人硬件10人；后勤综合20人。10年行业经验，200+渠道商，30W+商家共同选择。其中微三云品牌其下东莞市商二信息科技有限公司，移动应用系统产业价值创造者！加快了用户规模扩大速度。

