

# 茶叶电商模式：满足现代消费者需求的方案？系统搭建+营销模式+商业模式设计，微三云电商运营

产品名称	茶叶电商模式：满足现代消费者需求的方案？系统搭建+营销模式+商业模式设计，微三云电商运营
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

茶叶电商模式：满足现代消费者需求的方案？系统搭建+营销模式+商业模式设计，微三云电商运营

重要介绍：

微三云麦超：购买软件的坑之 贪图便宜买的账号系统

很多客户创业前期，都希望投入少一些，听说买源码还需要自己承担服务器费用，就很容易被忽悠去买了别人家账号版本的系统，殊不知为创业埋

下了 90%失败的风险。

先不论市场上没有一个做的好的平台是用的别人账号版本的系统的，账号版本对于希望做平台的老板本身就具有很多不对口的地方。

既然做平台，肯定是想做大，但是账号版本因为跟很多人（几百甚至几万）共用空间带宽和服务器，如果遇到做活动进发量大时，会互相影响访问

速度，而且一旦某个平台违规被封，可能会影响整批的用户都受影响不能访问

---

---

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！

## 茶叶会员制定商城+茶叶挂售模式系统开发+电商模式

前文引言：

拉新 转化 留存，全面提升运营效率

社交电商模式在拉新、转化和留存各环节中均有其独特的优势：

通过在社交平台上对个人关系网络的使用，可以显著降低用户拉新的成本；

不论是基于强关系的熟人社交、还是基于弱关系的兴趣社交，不同社交关系产生的信任背书、jingque推荐和服务对于提升用户转化 具有重要作用；

用户留存主要依靠关系和人与人之间的售后跟进来获得。

茶购商城模式举例

——您身边的茶叶直购商城

## 一、分销模式设计思路：大礼包+会员制+社交电商

平台——联合创始人——区域合伙人——云店主+二级分销

1.云店主（茶叶会员）：购买398元礼包即可加入云店主（会员），获得店铺及在线商城的产品的推广权利，

福利：

- 1) 选购一款价值398元茶叶礼包，
- 2) 获得发展店主（会员）权利，发展一位店主（398会员）奖励20%，二级奖励10%
- 3) 店主本人二次消费茶叶商城上的产品，享受平台折扣
- 4) 店主下面会员在茶叶商城上消费享受提成，一级20%，二级10%

2、区域合伙人：购买9800元茶叶大礼包，即可选择一个县/镇/区作为du家daili

- 1) 选购价值9800的茶叶大礼包
- 2) 以收货地址为准，地区发展所有店主购买398大礼包奖励10%
- 3) 以收货地址为准，地区所有茶叶商城上产品营业额5%的营业额提成
- 4) 获得平台茶叶商城总营业额的5%平均分红，每月结算

3、联合创始人：线下缴纳10万作为平台联合创始人福利

- 1) 享受平台商城20万的产品消费金，
- 2) 平台所有购买398店主，提取10%作为平均分红
- 3) 获得平台茶叶商城总营业额的10%平均分红，每月结算

## 二、平台促销策略

### 1、新产品上线促销——挂售批发卖货

1) 客户购买一份原价茶叶新产品，平台赠送多张批发券，会员以批发价取得批发券，二次消费可以用批发券享受批发价消费（如原价980元购买一盒茶叶新产品，赠送3张600元批发券，等于2780元买了4盒）

2) 会员以批发价取得产品后，可委托平台挂卖，帮会员以原价980元卖出去，扣除一定费用后返还给会

员，可灵活设置赠送批发券的数量、接受挂卖委托的频率、不承诺具体返还时间等kongzhi，避免涉及资金盘

## 2. 增加供应商模块：

供应商应用是指平台除了自营商品外，还可以利用平台的运营优势邀约其它的产品供应商入驻，由各品牌商提供货源，共同推广，丰富平台商品品类，强强联合，打造综合品类商城平台

## 3. 礼品卡促销：

礼品卡是商城中富有社交特色的营销应用，平台可通过礼品组合的形式进行售卖商品，用户可自行购买使用，亦可通过社交互动和裂变模式，分享赠送他人使用。常见的有月饼券、大闸蟹券、茶叶礼盒券等礼品卡支持线上线下运营

## 4. 拼团：

拼团应用是团购+社交分享模式的演变，兼具超强xifen与促销功能。帮助商家快速搭建自己的平台，累积粉丝、管理分销渠道。用户可通过商家的拼团商城，随时发起拼团活动并分享给好友，以老客带新客实现销售几何增长

5. 大礼包：大礼包应用是针对平台的粉丝（或推广员）推出的“升级营销工具”，商家可借此招募到更多的推广员，进行推广和xifen；而推广员则可以通过“升级大礼包”直接获得相应的平台身份和奖励权限，大大增加佣金收益

## 三、系统优势：

1. 自主个性化装修
2. 全球语言支持
3. 多种电商解决方案
4. 兼容多种模式自由切换/组合使用

## 微三云系统介绍：

微三云软件系统，让传统企业插上互联网的翅膀，去拥有自己平台无限的大数据。380多人的技术研发团队支持和服务。

微营销系统（微官网+微营销+微分销）——案例类似：浪莎商城、分享共赢、国脉电信、索博士、柚禾商城、联享优购、海力商城、车智汇、柠檬雨、本妍诗等

社区团购/拼团系统——案例类似：十荟团、千鲜汇、呆萝卜、邻邻壹、多米沃，你我您，考拉精选，食享会，天鲜配，松鼠拼拼、嘎嘎商贸、每日优鲜

会员制社交电商裂变系统——案例类似：云集、每日一淘、未来集市，有品有鱼、达令家，秀购，青葱

新媒体、人人优品，甩甩宝宝、楚楚推、海尔顺逛、微选、好物加一

进口跨境电商系统——案例类似：素店、环球捕手、蜜芽、惠久久、环球好货、火球买手、贝店、洋码头、天猫国际、苏宁云商海外购，网易考拉海购、顺丰海淘

活码进群系统——案例类似：咕噜管家、易微、紫豆助手、Amz活码、进群宝、码云活码、微管家、微活码、

微商订货daili系统——案例类似：思埠黛莱美、康皱面膜、姿绽廷、玫莉蔻、一叶子、希芸、缇丽莎尔、幸福狐狸内衣、泉立方、品蔓、1度眼贴、月月暖、锐克士

挂售寄售批发零售系统——案例类似：酒德利，易得酒，口天王商城、金拓商城、本元精品、蜜斯柚商城、易易购、喜扣、尚品漓乡，新乐城、鲸品汇网、人民共享

线上+门店+货架新零售系统：案例类似：美宜佳、盒马生鲜

分红榜卖货系统——案例类似：V8商城、人人商城

城市商圈O2O系统（平台+分销+异业联盟+线下门店模式，提供吃喝玩乐的服务）——案例类似：淘旅、农夫铺子，集佰客等

短视频社交电商系统——案例类似：douyin、快手，美逛、纷来、全球自选、礼娱、逸上有品、

微云视直播内容付费系统（软文+视频+分销+直播+卖货）——案例类似：小红书、喜马拉雅

区/块/链社交电商系统——系统源码一键部署平台蜂雷权益、链多多、夸克链信、海狸优选、玖点商城、有信购物、Sessia平

区/块/链商家联盟系统——案例类似：集佰客、懒懒生态、积分联盟链、积点积生活

所有系统支持模式：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，gaoji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、随时升级最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。

拓展阅读：

如果品牌只懂得漫无目的地加好友、拉群、发hongbao、群发广告，那这样的私域也仅仅只停留在粗放式运营的阶段，难以在“私域红海”中突出重围

——这也是很多私域新玩家“投入高却运营难”的背后原因。

那么企业该如何寻找精准的“支点”，来撬动更大业绩增长点？关键在于，需要通过构建更综合、更专业的私域运营，来告别粗放运营模式，升级

私域业务。

对于即将迎来 Q4，缺乏长期主义思维和体系化运营思维，私域只会更加寸步难行。企业需要回到业务本身，因地制宜、深耕细作。