

无论中否，皆有所获——秒杀拼购寄售模式有什么特点？ 降本增效好模式+软件系统搭建+微三云大数据，微三云生态

产品名称	无论中否，皆有所获——秒杀拼购寄售模式有什么特点？降本增效好模式+软件系统搭建+微三云大数据，微三云生态
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

无论中否，皆有所获——秒杀拼购寄售模式有什么特点？
降本增效好模式+软件系统搭建+微三云大数据，微三云生态

导读：

微三云多平台聚合超级社交广告 APP 系统：（原生、源码独立部署、S-APP）主要功能：
1、超级社交（类似微信好友聊天，5000 人群，朋友圈，发红/包）2、广告资讯（类似今日头条功能）
3、直播短视频内容输出（类似抖音快手功能）4、平台号（类似微信公众号功能）
5、广告变现（已对接抖音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) 微三云科技百亿级商业生态系统解决方案（SAPP+B+S）
A.超级云多平台会员聚合广告变现 APP（SAPP）+N 个平台模式(B1/ B2 /B3...) +去中心化供应链（S）
B.N 个平台模式:源码+SAAS 部署模式+分布式微服务系统架构 C.
三个运营主体三套系统会员互通（分别运营人、货、场）

拼购模式+ 寄售系统 + 软件系统搭建

拼购模式：（抢购+拼购区+二手交易）

抢购：

1元区（价值10元到100元的产品，比如一盒或者一箱维达纸巾）

买到拿产品，买不到返还0.5元

内在系统特殊规则：

- 1.实际全部人都抢不到，每人补贴0.5元（如果平台让客户抢到产品，平台还要亏产品和快递费，都抢不到相当于只需补贴0.5元）
- 2.平台自定义一个用户只能参加一次或每天只能参加一次
- 3.零钱要满一定金额以上才能提现

拼购区：

100元产品，拼中拿产品，拼不中奖励40元

资金流：平台收到100元，支付出去一个产品成本和40元

50%中奖概率，产品成本50%的高性价比产品

中奖拿产品，不中奖退还拼团金并奖励5%现金

内在系统特殊规则：实际不是50%概率，参团人数为奇数时会自动补一个机器人参团凑成偶数，机器人必不中，相当是3个人凑一个机器人中2个，5个人凑一个机器人中3个

二手交易：

100元产品，二手卖58元

二手转卖不分销，一定时间内销售出去，真实用户下单平台发货，没有用户购买平台回购

1.平台回购，平台自定义每个产品的回购价

2.平台设置一定时间内产品按二手价销售出去，比如6个小时（没销售出去就是平台回购）

附：商家只需将自己的消费场景接入到这些超级App中，成为内容和服务的提供者，从这些超级App的私域流量池中分一部分，即可以更低成本，循环不断的享受平台的超级流量，积累更多的用户资源带来长久的收益。

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！

拓展阅读：企业需要一套适合当下消费习惯、技术能力和商业环境的数字化系统，聚合多方资源，形成企业可持续经营的自营零售平台，帮助企业真正转型“微三云云平台模式”。A

企业当时面对的现状和挑战 1、A

企业千万级的全域会员多数是“沉睡”会员，急需一套完整的用户经营方法论去激活和持续运营。2、

传统门店导购吸纳会员的效率低下，进店客户离店后也就失联，传统门店会员权益不具备吸引力。3、A

企业线上社交媒体倾向于品宣

和种草，没有真正和线下门店业务实现融合打通。品牌所有的流量都处于极度零散的状态。

4、企业缺乏一个真正有效的，融合线上线下的，能够

经营用户和开展私域零售业务的统一平台，所以也无法获得清晰完整的核心用户画像。

总结上述问题，不难发现这是大多数传统零售企业普遍会遭遇的问题。但 A

企业有两个得天独厚的优势，一是 A 企业几千家门店全部直营，可以作为前置仓履约发货，以及提供线下服务体验场景；二是他们所经营的是美妆个护日化这类高频快消产品的多品牌综合店，商品丰富，SKU 足够多，而且这一定位早已占据消费者心智。温馨提醒：本公司仅提供类似系统开发，非官方运营团队，玩家勿扰），我们能定制开发：我们了解市场上的所有的热门案例、热门模式，比如 2021-2022

年的思购臻选模式、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，泰山众筹模式，太爱速 m

寄售模式，盲盒社交电商系统、拼购系统、预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式等，不单单是单一的一种模式，软件等多种商业模式系统，我们都能为您定制开发。

