

分析秒杀拼购寄售模式的裂变传播能力？营销工具+系统搭建，微三云软件开发服务

产品名称	分析秒杀拼购寄售模式的裂变传播能力？营销工具+系统搭建，微三云软件开发服务
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

分析秒杀拼购寄售模式的裂变传播能力？营销工具+系统搭建，微三云软件开发服务

导读：

微三云，移动应用系统提供商，拥有单品卖货、区/块/链卖货、直播卖货、品牌新零售卖货、社区新零售卖货、小程序卖货、

拼团卖货、供应商卖货、O2O 卖货 11 大卖货产品，不仅可提供 SaaS 账号，还支持随时升级源码版本，实现完整的数据迁移，为企

业拓展业务链，实现资本运作，提供保障。另外微三云拥有自研开发应用云平台系统，一个系统底层集成 0 200 多个创新应用模式，做电商平

台只需要挑选自己需要的应用功能 2 2 源码就能搭配出自己的源码系统，创新模式比如
思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动 1 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，G NFT/NFG 电商系统等 200+营销应用

和shida奖励模式，可灵活搭配 100+创/新模式，帮助企业快速全方位拓展渠道，实现裂变传播。

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liuliang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liuliang，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：

“社交+”已得到广泛延伸，让以下五个典型场景得到广泛链接和深化。

典型场景一：社交+电商。直接缩短商业化变现途径，如拼多多、小红书。

典型场景二：社交+游戏。增强用户粘性，tisheng用户留存，如wangzhe荣耀。

典型场景三：社交+泛娱乐。tigao用户活跃度和使用时长，如微信读书、多闪、bilibili。

典型场景四：社交+兴趣圈层。tisheng圈层价值，如腾讯动漫、腾讯体育。

典型场景五：社交+同城生态圈。增强用户获取信息和服务的效率。如大众点评、美团。

基于以上五大典型场景，对于想创业 or 待转型的传统商家，该如何快速找准切入点，抢占这万亿市场和11亿移动社交liuliang红利呢？以微三云为例