

一文解析微三云批发零售解决方案玩法模式？电商卖货系统+挂售寄售模式+批发新零售商/城系统，微三云麦超解析

产品名称	一文解析微三云批发零售解决方案玩法模式？电商卖货系统+挂售寄售模式+批发新零售商/城系统，微三云麦超解析
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

一文解析微三云批发零售解决方案玩法模式？电商卖货系统+挂售寄售模式+批发新零售商/城系统，微三云麦超解析

导读：

移动互联时代，人们的购物目的与意义已经在悄然改变，在生活互联网化的今天，零售也必须要互联网化。微三云科技结合企业实际情况，运用新零售模式，借助第三方平台端口：分销商城、微信公众号、小程序、APP，以消费者体验为核心，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、广告电商模式等新模式营销模式创新为动力的全方位购物体验，帮助消费者实现随时随地买到物美价廉的商品。微三云是一家致力于为广大用户提供数智化服务的专业公司。

“用专业的数智化解决方案，让平台营销更有效，用户分享更有价值，给全体客户安全的系统”为使命，以“成为国内bainianpinpai、数智化领域翘楚”为愿景，认真践行“诚信、专业、创新、精进、利他”的核心价值观。公司自成立之日起，就与众多软件开发同行保持着紧密的合作关系，拥有一批zishen的用友产品实施应用和服务专家，通过提供满意的信息化的服务，为客户创造价值。公司拥有专业化的软件开发、销售和实施服务队伍，满足不同行业、不同规模企业对信息化的需求。公司全体同仁感谢您对我们的关注，并期待着与您的合作！

批发新零售系统+挂售寄售模式+挂售商城系统现金流算法

假设平台扣除20%寄售服务费情况下：

情况1：3折两张

$$\text{实收} 1 + 0.3 + 0.3 = 1.6$$

$$\text{产品实际零售价: } 1.6 / 3 = 0.53$$

$$\text{退出后平台返还} = 20.8 - 20.3 = 1.0$$

实际用户收益0

结论:客户相当于无收益，但免费获得一份产品

情况2：3折3张

$$\text{实收} 1 + 0.3 + 0.3 + 0.3 = 1.9$$

$$\text{产品实际零售价: } 1.9 / 4 = 0.475$$

$$\text{退出后平台返还} = 30.8 - 30.3 = 1.5$$

实际用户收益0.5

结论:客户收益0.5份产品零售价，并免费获得一份产品

情况3：2折两张

$$\text{实收} 1 + 0.2 + 0.2 = 1.4$$

$$\text{产品实际零售价: } 1.4 / 3 = 0.467$$

$$\text{退出后平台返还} = 20.8 - 20.2 = 1.2$$

实际用户收益0.2

结论:客户收益0.2份产品零售价，免费获得一份产品

以情况3举例：平台买1份零售赠送2折批发券2张，

用户一个回合收益是 $20\% \times \text{零售价}$ ，称为1份用户收益

假设平台扣除的20%全用来做分销

现假设有A,BC,DEFG,HIJKLMNO共16个人购买后挂售活动终止

第/一轮：A购买零售和批发后，B/C购买，A退出获利 20% 零售价，

说明：

1、平台支付A的退出的资金来源于B和C的付款，

2、平台本轮资沉淀金额为：1个零售+2个批发（含平台收益），但寄出去了ABC3份产品

第二轮：DEFG，4个人购买，BC退出，B和C均获得一份用户收益，

1. 平台支付B/C退出的资金来源于DEFG付款，

2.平台本轮实际资金流沉淀为：BC共4个批发，并寄出了DEFG4份产品

第三轮：HIJKLMNO，8个人购买，DEFG四人退出，DEFG各获得一份用户收益，

1、平台支付DEFG退出的资金来源于HIJKLMNO零售付款

2.平台本轮实际沉淀资金为：DEFG共8个批发，并寄出去了HIJKLMNO8个产品

第四轮：HIJKLMNO零售和在批发区2折付款购买批发产品后，无后续用户购买，分为提货和退批发款两种情况

方式一：提货：平台收入8人共16份批发，实际给每个客户3份产品，共发出去24个产品

平台实际资本沉淀：平台收入16个批发，发出24个产品

方式二:退批发款：平台无收入，给客户寄了一份产品，亏了一件产品。8个人共8份产品

平台实际资金沉淀：无收入，且寄出8个产品

方式一总结：平台共沉淀资金1个零售+30个2折批发，寄出产品39个产品

成本测算：剔除那个1个零售后，产品盈利平衡点价格=沉淀的批发个数 $\times 0.2$ /寄出产品数， $(30 \times 0.2) / 39 = 15.38\%$ ，产品成本不能高于15.38%，量越大越接近20%

方式二总结：平台共收入1个零售+14个2折批发，寄出23个产品

成本测算：剔除那个1个零售后，产品盈利平衡点价格=沉淀的批发个数*0.2/寄出产品数， $(14*0.2)/23=12.17\%$ ，产品成本不能高于12.17%，量越大越接近20%

总结：

1. 若按平台净利润来算：买1个零售赠送2个2折批发券的情况下，产品的成本分别不能高于15.38%和12.17%

2. 根据产品盈利平衡点价格=为沉淀的批发资金*0.2/寄出产品数的公式，随着量增大，数值增大，这个批发个数和寄出产品数无限接近，百分比逐渐趋向接近20%，意味着产品零售价和产品成本之间，产品成本绝对不能超过20%。

当然平台还有其他盈利的地方弥补：

1. 大礼包的销售收益(有购买大礼包应用模式组合的)

2. 平台扣除20%的寄售手续费可以预留一部分利润，共退出了ABCDEFG7个用户共14个零售，截留资金 $14*20\%$ ，可以预留一半作为平台收益，假设只分销10%，相当于多了14个零售的10%，按方式一测算，产品成本最低线则是 $(1.4+30*0.2)/39=18.97\%$ ，方式二产品成本最低线则是 $(1.4+14*0.2)/23=18.26\%$ ，这个百分比随着量增大，趋向无限接近于30%，意味着产品成本绝对不能高于零售价的30%。

3. 扣除20%后，是客户可提现金额，提现平台扣除6%-7%的代扣税款，加上单笔1-2元的手续费，再加上100元以上提现和或只能提现100元的整数倍，这样平台可以增加一些资金沉淀和现金流，还可以限制每周只能提现一次等。

以情况1举例：平台买1份零售赠送3折批发券2张，

用户做完一个流程相当于免费拿一份产品

第/一轮：A购买零售和批发后，B/C购买，A退出免费获得一份产品

3、平台支付A的退出的资金来源于B和C的付款，

4、平台本轮资沉淀金额为：1个零售+2个批发（含平台收益），但寄出去了ABC3份产品

2. 平台支付B/C退出的资金来源于DEFG付款，

2、平台支付DEFG退出的资金来源于HIJKLMNO零售付款

第四轮：HIJKLMNO零售和在批发区3折付款购买批发产品后，无后续用户购买，分为提货和退批发款两种情况

方式一总结：平台共沉淀资金1个零售+30个3折批发，寄出产品39个产品

成本测算：剔除那个1个零售后，产品盈利平衡点价格=沉淀的批发个数*0.3/寄出产品数， $(30*0.3)/39=23.08\%$ ，产品成本不能高于23.08%，量越大越接近30%

方式二总结：平台共收入1个零售+14个3折批发，寄出23个产品

成本测算：剔除那个1个零售后，产品盈利平衡点价格=沉淀的批发个数*0.3/寄出产品数， $(14*0.3)/23=18.26\%$ ，产品成本不能高于18.26%，量越大越接近30%

2. 若按平台净利润来算：买1个零售赠送2个3折批发券的情况下，产品的成本分别不能高于23.08%和18.26%

2.根据产品盈利平衡点价格=为沉淀的批发资金*0.2/寄出产品数的公式，随着量增大，数值增大，这个批发个数和寄出产品数无限接近，百分比逐渐趋向接近30%，意味着产品零售价和产品成本之间，产品成本绝对不能超过30%。

4. 大礼包的销售收益(有购买大礼包应用模式组合的)

5. 平台扣除20%的寄售手续费可以预留一部分利润，共退出了ABCDEFG7个用户共14个零售，截留资金 $14*20\%$ ，可以预留一半作为平台收益，假设只分销10%，相当于多了14个零售的10%，按方式一测算，产品成本最低线则是 $(1.4+30*0.3)/39=25.74\%$ ，方式二产品成本最低线则是 $(1.4+14*0.3)/23=24.34\%$ ，这个百分比随着量增大，趋向无限接近于40%，意味着产品成本绝对不能高于零售价的40%。

6. 扣除20%后，是客户可提现金金额，提现平台扣除6%-7%的代扣税款，加上单笔1-2元的手续费，再加上100元以上提现和或只能提现100元的整数倍，这样平台可以增加一些资金沉淀和现金流，还可以限制每周只能提现一次等。

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！

结语：

2022年做到月营收1个亿以上的电商平台在用什么创新营销模式 2022年新的一年，各大团队长都在找项目，有实力有能力的平台老板们都在跃跃欲试上线自己的平台，因为疫情原因，线上创业做平台运营中长期成为了微创业的主流，而线上创业推广裂变自然离不开软件系统的支持。那么，该用什么营销软件模式来运营自己的电商平台呢？下面

微三云超哥为大家盘点一下最近客户平台过亿营业额每月的都在用什么功能模式：一、秒杀寄售模式 平台设置非常优惠的活动奖励吸引用户参与活动进入平台，然后通过秒杀区活动获得优质产品或奖励，参与成功得产品，参与失败获得鼓励金现金，参与活动的产品不想提货可以放在2

收商城进行寄卖，平台一定时间内售出后按二手价结算给用户，结合结合社交电商模式的直推间推奖，团队级差奖，月底计酬奖，团队长分红奖等奖励模式 二、共享购模式

对比云联惠等消费返利模式，共享购模式有以下创新优势：

- 1.消费返利只是赠送共享值和共享积分，不返现金，避免非法集资承诺保本保收益的返现金思路
- 2.因为返的不是现金，避免团队奖励模式设置，不涉及传销多级分销团队计酬，相对安全很多
- 3.平台不碰商家资金，只要平台会员不而已shuadan虚假交易，消费用户和商家、平台都是非常健康没有任何风险的
- 4.平台不返现金，没有提现功能，意味着不可能出现类似云联惠和销巴生活这种消费返利平台用户挤兑提现问题，平台可以无风险长久运营。
- 5.后期积分通过合规交易所交易，对接友盾通证交易所，上海碳排放交易所等，彻底避免积分交易变现的潜在法律风险。

三、链动2+1奖励（美丽天天秒）

购买产品成为代理，代理推广代理拿直推奖，代理发展2个代理升级老板级别，前面2

条代理线留给上级，第3条代理线起拿N代见点

奖，老板与老板平级可拿平级奖，设置帮扶基金冻结部分佣金，考核留给上级的2

条线的活的，达标则冻结资金可提现，同时增加了关系链上的直推间推奖，团队级差奖，月底计酬奖，

团队长分红奖，团队长分红身份可考核代理发展人数，前两条线不动了可以切换活的线等功

四、全民拼购模式 设置拼团抽奖活动或者纯购物活动，参与成功得产品或等值购物币，参与失败退回款项并奖励广告现金红/包，中奖者可赠送一定比例的购物基金，购物基金可以通过自己继续参团每次释放

一定比例，直推间推下级参团伞下团队参团每次释放一定比例，购物基金余额每日固定一定比例释放，

每日利润分红释放等方式实现消费者优惠购物或消费返利，中奖者还可以赠送抽盲盒机会，赠送平台购物币线上线下消费抵扣，赠送消费积分进行复购消费。

五、广告电商系统 用户消费赠送等额或者一定比例的积分，积分可以通过小程序广告完成每天看激励视频广告任务的形式每天释放一定比例变成可提现的现金，从而实现消费案例，支持上级可以拿下级获得广告收益的一定比例的推广奖励，还可以结合

一二级分销，团队奖励，区域奖励，团队分红等分销模式 礼包分红模式 平台设置购买不同礼包获得不同级别身份，对应不同的分红额度和推荐奖励，平台每售出一个礼包，将一定比例营业额放入礼包分红

池，给予对应级别的团队长身份进行平均分红，通过分红方式返利消费者，帮助消费者实现免费消费产品甚至还赚钱的模式