

探索茶叶会员制定商/城的魅力？系统搭建+电商系统，微三云模式解析

产品名称	探索茶叶会员制定商/城的魅力？系统搭建+电商系统，微三云模式解析
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

探索茶叶会员制定商城的魅力？系统搭建+电商系统，微三云模式解析

重要介绍：

微三云 软件在实际的项目质量管理中，除了软件开发敏捷项目小组采用的测试驱动开发、多环节的集成测试以及系统测试等一系列的质量控制过程

外，还增设了围绕客户需求和期望的质量保证过程（Software Quality Assurance，简称 SQA）。目的是验证在软件开发过程中是否遵循了微三云

软件提倡的绿色信息化设计理念和其代表的 R 6R 服务标准。A SQA 过程大致包含了以下几项活动：

11．明确界定项目用户质量期望值&&范围

根据与客户签订的合同功能需求表，明确制定客户期望值和具体 A SQA 计划。

22．软件开发过程的 A SQA 活动审查

A SQA 活动评审的软件开发过程主要有：迭代计划和过程跟踪、软件开发需求分析过程、软件设计过程、软件开发实现和单元测试//集成测试//系统测

试过程、项目迭代交付过程等。

33．评审迭代软件开发交付的过程结果

采取多种操作用户角色模拟或角色调研的方式，评审需要交付给客户的过程结果包括了：软件原型、界面 UI、需求故事卡片、软件开发计划等方

案设计确认环节的工作结果。

4.4 . 参与敏捷项目管理和用户体验技术评审

参与项目管理和用户体验技术评审的目的是为了保证项目进度保证的同时，最大程度优化用户体验交互技术和界面 UI，平衡两者的冲突和细节问

题解决。

微三云 主要经营：目前旗下拥有“云平台卖货系统、区块链系统、云平台、云视商、超级 APP，元宇宙 G NFT/NFG 电商营销系统”多种产品营销矩

阵，全面帮助企业经营移动社交电商和全渠道新零售，通过新模式引擎带动业绩增长，共享购嗨购模式，乐分享模式，消费返利模式，共享 WIFI

广告模式，有钱还众筹还债模式，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 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模式，并通过移动互联网的持续深化

及服务场景的丰富延伸，提供商业模式、管理顾问、体系移植、加盟协同等一站式解决方案，提升企业运营效率和盈利能力，赋能中小企业，让生

意更好做！

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tisheng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。

微三云微分销商城小程序系统拥有以下8大业务运营模式，为传统企业、传统电商、微商等提供的一套移动社交电商解决方案！

1、分销模式

社交分销模式的亮点在于二级分销、自动锁粉、智能分佣。

通过微信自带的社交属性，把会员变成分销员，让分销员自己发展分销员，实现人人分销，有效帮助传统微商盘活市场。提供私域开店、装修建站、直播电商、跨境电商、门店数字化转型等多场景SaaS产品和源码系统全链路一站式运营服务

2、招商模式

企业招商模式是为了帮助品牌总部实现全渠道招商卖货，帮助企业品牌商搭建官方旗舰店，整合线上线下经销渠道。通过结合社交分销+代/理分销模式，迅速曝光，实现全渠道招商卖货，快速裂变，形成交易闭环。

3、平台模式

供应链入驻平台模式的优势在于二级分销、自动锁粉、智能分佣！

微三云微分销多用户小程序商城系统平台运营模式，面向中高端企业级用户，打造自营+招商入驻的电商平台（类似京东、天猫的多元化经营模式），帮助企业低成本快速构建网上商城系统，打造大型电商平台。

4、订货模式

订货模式是虚拟库存的玩法，帮助商家搭建专属的小程序订货分销商城平台，将生意互联网化，为商贸批发、品牌厂商和连锁总部，帮助企业通过线上订货系统，快速分发产品，占有市场，云仓虚拟库存，快速调拨产品，缩短成交周期，快速驱动销售、仓库、采购、财务等企业内部环节运转。

5、智慧门店分销模式

微三云微分销智慧新零售门店小程序商城系统，助力传统零售企业数字化转型升级，实现消费者、线上商城、实体门店三位一体零售生态闭环。LBS定位覆盖同城，实现小程序下单+同城配送/到店取货/堂食打包等，线上线下一体化经营。

6、社群商城分销模式

社群团购模式的解决方案在于整合社群资源以及社群团购供应链，集中供货，减少中间环节，获取更多利润空间，并通过社群裂变、口碑传播、限时购等营销方式为引流入口，沉淀私域流量，提升产品的转化与复购，助力商家销售业绩成倍增长。

7、跨境商城分销模式

微三云跨境电商小程序商城系统，助力商家拓客全球电商业务，搭建跨境电商业务自有品牌商城，跨境海淘+社交分销，从报关-清关-引流-支付-转化-运营等环节，打破跨境电商经营难点，轻松开展跨境内贸业务。

8、私域直播分销模式

微三云小程序商城系统与私域直播系统无缝对接，商品、订单、会员互通，助力企业多维度抢占直播万亿级市场！

私域 liuliang 的本质——“去中心化赋能”和“低成本高效 liuliang”，微三云历经 8 8 年，总结唯有实现“人聚--场变--货优”方能将自己的私域 liuliang 做到最

大，也只有这样它才能在做到高销售额的同时做到高利润。

微三云助力于帮助商家打造集预热、互动、购物、裂变营销为一体的运营模式，不仅可以实现微分销商城能与拍对直播无缝衔接，也能用视频号小店等自播模式卖货边播边卖。

二、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控制，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，兼具超强裂变与促销功能。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，进行推广和裂变；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、易利购、喜扣、尚品滴乡，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、S e s s i a 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。

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：

微三云系统底层架构优势：分布式+ + 微服务架构

已稳定支持多家超过100亿营业额的平台，上百家过百万会员的商城平台，齐全的订单会员数据接口，方便二次开发，对接第三方系统便

捷，支持多应用多功能同时并行开发快速部署上线，1 2021 年推出的美思购臻选秒杀模式、泰山众筹模式，太爱速 m m 秒杀寄售模式，美丽天天秒链

动 1 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、共享购模式，乐分享模式，消费返利模式，共享 I WIFI 广

告模式，有钱还众筹还债模式，预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式等营销模式，

微三云实行" " 模式咨询+ + 生态方案+ + 软件定制化+ + 落地型项目平台" "

四维的电商企业信息化服务模式，期望成为广大电商平台客户新零售 T IT 运营支

持的专家伙伴。通过与客户分别建立项目的新零售软件技术供应//

软件系统研发的战略合作的伙伴关系，微三云不仅仅为客户提供个性化企业新零

售管理系统的开发和维护、实体电商化方案经验，还为企业规划符合战略目标的绿色新零售 T IT 发展战略和管理信息化咨询服务。

微三云系统安全系数高，系统稳定性高，并增加秒杀级算法框架，能满足高进发的业务场景