

# 公域+私域流/量：实现销售掌握：释放我们销售系统的力量？系统搭建+技术服务+电商运营，微三云商业思维

产品名称	公域+私域流/量：实现销售掌握：释放我们销售系统的力量？系统搭建+技术服务+电商运营，微三云商业思维
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

公域+私域流/量：实现销售掌握：释放我们销售系统的力量？系统搭建+技术服务+电商运营，微三云商业思维

### 重要介绍：

微三云品牌新零售、社区新零售双管齐下，建立线下体验、线上订单、线下取货模式，结合创/新订货模式，实现全渠道卖货。供应链端+

线上平台+社区零售联盟，提供点对点服务，打通“最后一公里”销售。

微三云品牌新零售卖货系统，“生产-仓管-配货-进货-销售”一站式管理，重构“人货场”，线上品牌集合，线下布局体验，全渠道并行发展。

生产：吸引供货商入驻，丰富平台商品类目，扩大受众群体，赚取入驻费用。

仓管：通过物码管理，一物一码，价格统一掌控，有效控制窜货与乱价，便于结算及管理，tigao销量，合理分润。

配货：拥有派单分仓体系，平台可选择【按推荐关系】、【按区域】分仓派单，链接关系，分配派单奖励。

进货：支持按要求进货、充值货款、上级审核、购买礼包等多种方式申请成为订货商，拥有提成奖、推荐奖、伯乐奖、充值/支付返点等多种补贴，

激励订货。

销售：推广奖励、排队奖励等 10

大奖励机制，激励推广积极性，加速渠道渗透，快速覆盖市场，加速卖货。

另外，微三云品牌新零售卖货系统打通线上线下会员体系，同步后台管理数据，线上线下全渠道并行发展。

公域+私域流/量卖货系统+讲模式讲方案+平台运营干货分享

## 1. 背景

在当今数字化时代，电商已经成为了商界的主流趋势。越来越多的中小企业主和想创业的人开始关注公域私域流/量的运营，以提/高自己的品牌知/名度和销售业绩。

现在流/量都在抖/音、快手等各大短视频平台上，厂家一定要利用好这些流/量大池子。而基于熟人圈的私域流/量运营，之前主要靠分销裂变来扩展，但是如果分销模式太多，

容易造成资金盘的风险，而普通的模式，很难吸引更多的人来参与进来。

可以二者进行结合。通过公域来引流，私域来运营，私域也可以导流到公域，形成一个闭环。

首先，简单介绍一下公域和私域流/量的概念。公域流/量是指通过各种渠道获取的广告流/量，比如搜索引擎、社交媒体等平台上的广告展示和点击。

而私域流/量是指通过建立自己的粉丝群体、客户群体等方式获取的流/量，比如企业自己的微信公众号、微信小程序、邮件营销等。

## 2. 目的

1. 让公域成为企业的流/量入口，为企业创建更多的流/量池子
2. 让私域运营，为企业获得复购率高的客户群体

## 3. 功能需求

### 3.1. 功能架构

## 3.2. 功能说明

### 3.2.1. 公域+私域运营方式

总部创建一个主直播间，如果总部方有专业的团队，可以由专业团队来搭建；如果没有专业团队，可以由 AI 自动直播工具来搭建一个；

公域到私域：

总部发展推广员，给每一个推广员（前期如果还没推广员，可以给到员工），每个推广员开通一个直播，通过总部提供的 AI 自动直播系统。总部提供所有的素材，包括：背景、话术、语音等，每个直播平台的素材也有差异。

推广员可以开播，自动话术讲解产品（符合抖/音规则的产品），关键词自动回复用户的提问。（平台方提供素材来统一控制）

例如：如果是卖盐焗鸡的，画面可以是 盐焗鸡的制作场景，语音播报讲解。

如果有顾客问：在哪里买？

则语音回复：请到\*\*\*店去购/买，从而引流到线下。或者是在个人短视频里面，添加 app 下载链接

私域到公域：

私域系统的产品分为 2 类：

第一类：只在私域系统上售卖的商品，按系统正常的返佣、奖励模式进行；

第二类：只在公域直播间售卖的商品，用户购/买了，平台收到钱了，一级推广员要在平台主直播间下单了，并完成几个评论、点/赞的人员，然后发付款截图发给平台，平台再给推广员返佣金。

平台把主直播间的收益的 5%作为奖励池，返给推广员，奖励比例，按推广员对直播间的贡献程度来定。

私域平台的推广员，不仅是私域系统的推广员，也是公域直播平台的维护员。可以在公域和私域同时获得收益。

推广员可以同时是推广员。

### 3.2.2. 平台的作用

1. 生成标准化的直播素材 和 短视频素材，一键分发给到推广员（推广员）
2. 负责审核推广员提交的付款截图，并返佣给到推广员；
3. 负责设置私域流/量系统的奖励模式
4. 负责主平台直播间的维护和打造

### 3.2.3. 推广员

1. 成为一级推广员，同时成为品牌的推广员，可以享受线下拿货折扣优惠，并拥有一个 AI 自动直播系统，为自己引流和赚钱；
2. 负责维护平台的主直播间，在主直播间下单，促进活跃度；
3. 推广私域流/量平台，获得收益；
4. 享有平台主直播间 5%的收益分配，按贡献程度来分配。

## 4. 风险分析

### 4.1. 市场风险

抖/音等直播平台不允许引流私域，用 AI 自动直播系统，会把风险降到最低

1. 成本低
2. 素材总部统一控制，总部专业团队来预付被封的机制；
3. 普通抖/音号就可以开播

## 5. 盈利分析

### 5.1. 私域运营者

需要 AI 自动直播系统，帮平台引流拓客

### 5.2. 公域运营者

将公域粉丝，沉淀为自己的私域流/量，成为自己的蓄水池

在电商竞争日益激烈的市场环境下，玩转公域私域流/量成为中小企业和想创业的人提/升业绩的关键。只有深入了解自己的目标受众，不断优化运营策略，才能在激烈的市场竞争中脱颖而出。

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！

扩展阅读：

## 微三云社交+电商系统

目前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，创新模式比如全民拼购模式、社交盲盒系统，盲盒社交电商系统、思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动1 2+1奖励模式，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奖励模式助力商家掘金移动社交新时代。

商家可运用微三云社交电商系统，通过微三云推广奖励、绩效奖励、消费奖励等shida奖励模式，借助社交属性，联合APP、H5、PC、公众号、小程

序等多社交渠道分享传播，快速裂变用户，实现销量倍增，同时联合砍价、众筹、拼团等多种营销xifen工具，减低引流成本，让卖货变得更好玩。

“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，