

# 批发挂售新零售卖货系统有什么作用？微三云科技+挂售卖货模式 + 挂售系统6大亮点 ，微三云麦超介绍

产品名称	批发挂售新零售卖货系统有什么作用？ 微三云科技+挂售卖货模式 + 挂售系统6大亮点 ，微三云麦超介绍
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

批发挂售新零售卖货系统有什么作用？ 微三云科技+挂售卖货模式 + 挂售系统6大亮点 ，微三云麦超介绍

前文引言：微三云系统装修：应用页面组件化装修，满足个性展现 丰富的行业模板，一键应用组件，积木式拖拽组合装修，省时省心。系统提供自由应用组合的方案，任意组合上百个营销模式功能，另外还有创新模式系统功能比如思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动 2+1 奖励模式，消费返利模式，共享 WIFI 广告模式，有钱还众筹还债模式，推三返一系统，共享购嗨购模式，乐分享模式，盲盒抢拍系统，全民拼购模式、社交盲盒系统，泰山众筹模式，太爱速 m 秒杀寄售模式，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。PS：很多外面购买的系统，只提供几个简单的模板，没有吧功能模块完全做成自定义功能模块组合，那么装修出来的页面就会千篇一律，不够个性 所谓的私域，其实与边界无关，和企业高层的视野有关，和企业的野心有关！另外，在某些零售企业的认知里，DTC 模式天然避开经销商/dailishang的，其实不然，那可能只是其中的利益分配没规划好。微三云服务的一些头部品牌企业，他们重新规划了全渠道数字化系统，采取利益共享的方式赋能及联合经销商去开展 DTC 业务，不仅不矛盾，还有效的降低了订单履约成本。化，如果没有功能组件化，那么企业需要有专业美工花很多时间才能把商城平台装修好，者无疑加大了企业的运营成本。

挂售卖货模式 + 挂售系统6大亮点 + 微三云麦超

导读：众所周知，挂售寄售模式是2019年底到2020整年都是比较火的模式，但2020年底2021年初随着头部平台易得酒、酒德利等平台相继停摆，这个模式开始走下神坛，成为当年的传说，类似众筹还债，有钱还这样的九星创客模式一样，创造曾经的辉/煌后又隐姓埋名。但实际上，至今市场上还断断续续有类似这些模式平台在运营推广，而且在2023年，这个模式又被很多平台团队长翻出来推广了，它究竟存在什么魔力呢？

第/一部分：什么是挂售卖货模式？

挂售卖货系统模式介绍（何为挂售模式？）

1. 挂售卖货模式，又称挂售模式，挂售新零售模式，寄售模式，平台代卖模式，批发零售模式，挂售排队模式。

2. 挂售卖货系统是一款提供智能化、自动化新型零售模式的卖货系统，挂售卖货系统周期短、推动快，用户只需消费，即可参与商品流程环节利润分配，以人带货，配合微三云营销系统、分销系统、会员系统搭建商城销售体系，提高用户活跃度，拓宽销路促进货流运转，打造进、销货平台资源一站式服务。

3. 挂售新零售卖货模式流程“四步曲”

第/一步：“购买”

消费者到活动区零售价购物，即可获得商品 + 2 张平台批发卷。

第二步：“批发”

有批发卷即可享有批发资格，以批发价购买商品，消费者变成消费商。

第三步：“挂售 / 自提”

消费者可选择挂售商品，由微三云批发挂售新零售卖货系统自动帮你把挂售的商品零售出去，获取利润分配，或者选择自提商品。

第四步：“推广”

通过社交分享可优先出售商品，并可同时获得平台推广奖励。

4. 挂售模式的用户参与赚钱模式逻辑：

通过以上“四步曲”消费者即可轻松实现自用享折扣，挂售获收益，分享赚佣金。

举例：设定商品零售价为 2 0 0 0 元，商品批发价 2 0 0 元，商品挂售服务费 2 0 %，推广佣金为 1 0 0 / 单。

小 A 将商品全部自用，以零售价购买 1 单花 2 0 0 0 元，用批发券价购买 2 单花 4 0 0 元，共支出 2 4 0 0 元，即可获得价值 6 0 0 0 元的商品，相当于享受商品 4 折优惠。

小 B 将商品 1 个自用 2 个挂售，以零售价购买 1 单花 2 0 0 0 元，用批发券价购买 2 单花 4 0 0 元，共支出 2 4 0 0 元，将批发商品挂售卖出获得  $2 0 0 0 * (1 - 2 0 %) * 2 = 3 2 0 0$  元，一个循环周

期下来，zui后可获得800元挂售利润+价值2000元商品。

小C在小B的基础上，又通过微信分享出售2单商品，额外获得推广佣金200元。zui后可获得800元挂售利润+价值2000元商品+200元推广奖励。

## 第二部分：挂售系统6大亮点：

微三云批发挂售新零售卖货模式还具备以下6大亮点：

- (1) 支持限购：平台可按天限制用户在活动区、批发区购买商品的次数与数量。
- (2) 支持奖励：平台可设置参与活动商品是否参与平台推广奖励、绩效奖励等。
- (3) 自定服务费：平台可在后台自定义挂售服务费扣除比例，即挂售商品的奖励。
- (4) 活动促销：平台可自定义活动时间、活动价格、批发价格以及赠送券数。
- (5) 优先出售：开启该功能，直推人推送商品给他人，则可优先出售商品。
- (6) 库存调整：支持灵活调节活动专区、批发专区库存，便于把控推广进程。

## 第三部分：常见挂售模式后续版本升级+去泡沫应用模式举例

1. 挂售+区/块/链数字资产模式：让会员将待提现的资金转化购买区/块/链数字资产，数字资产面值按平台交易额的一定比例（比如10%）托底数字资产，这样数字资产不断升值，购买并持有数字资产的会员越来越多，变相去泡沫
2. 挂售+商家联盟O2O模式：让挂售模式吸引进来的海量会员，同时赠送实体店消费代金券，到联盟商家消费享受一定折扣，联盟商家再按一定比例跟平台结算，逐渐消耗平台的泡沫资金，可结合区/块/链共享数字积分一起做。
3. 挂售+社交电商模式：让挂售会员的余额可以到会员折扣商城消费，会员商城产品均为京东天猫在售的优质快消品产品，但价格享受同比天猫京东超低3折的会员价，让会员消耗待提现余额，结合社交电商的合规的分销模式，逐渐让平台转型合规化。
4. 挂售+短视频电商：让挂售会员参与分享产品的短视频，直接通过微信分享锁定粉丝，观看短视频同时直接下单，推广人和主播就可以获得一定分佣提成。会员获得更多盈利方式提高粘性，余额可以直接购买短视频上的产品，提高平台消费活跃性和降低余额提现，促进平台现金流稳定。

## 四、挂售模式系统防薅羊毛风控方案

- 1、批发券购买产品开启抢购模式：零售区赠送的批发券不能马上在批发区购买产品，需要抢购，比如设定每天几点钟时间范围可以抢购，抢不到明天再来，可以减缓批发券的使用，间接减缓挂售订单进入排队退出的流程，可以一定程度控制平台现金流
- 2、批发库存分批释放和随时调整：调整批发区的库存，意味着批发券不能马上全部购买批发产品，限制进入挂售排队的速度，一定程度上控制平台现金流出
- 3、实名认证：对平台会员进行shua脸认证、身份证认证、银行卡实名认证等手段，限制一个身份证号名下可以参与购买零售及批发的产品次数和金额上限，达到限制羊毛党的手段
- 4、批发券使用限制：比如使用批发券的会员，要求上月有多少营业额或推荐新人的数量限制，让平台加快拉新速度，避免总是老会员在薅羊毛

## 第五部分：挂售模式的可取之处？

大家都知道，平台想赚钱，zui终只有卖货赚差价，做平台收手续费，赚广告收益三种方式，但这些赚钱的前提都是建立在平台有会员基数，而平台获取用户，只有2种方式，一是想当年美团饿了么滴滴打车推广那样融资烧钱补贴用户，二是像直销微商社交电商那样通过分销团队机制进行推广裂变，前者对99.9%的中小平台创业者根本不可能，后者又容易涉传，像挂售模式这种现金流的模式提供了另外一种可能性，因为用现金流的钱实现对用户的消费补贴返利，促进用户消费和裂变卖货，本质就是通过现金流游戏卖货变现，前提是平台不要承诺产品寄售一定能卖出去，因为所有保本保收益的承诺的行为都可以判为非法集资，后面用户裂变速度变慢，只能通过用户提货处理，同时上线新模式，继续裂变喝增长会员，挂售模式后续可以不作为主推以前老用户可以继续在玩。第六部分：有关平台非法集资的重要知识点非法集资：就是传说的非法吸收公众存款罪，也就是传说的“庞氏骗局”，是刑事责任，一是数额较大，承诺保本付息承诺收益，而是造成一定的社会影响会导致治安维稳情况出现的，这就要求平台要有真实产品交易，不要存在全返、承诺高额收益等敏感的返利模式。

还有之前比较火的挂售寄售模式，判断是否属于非法集资的zui重要标准是，所以该核心的问题关键，就是这种寄存代售是否构成保本付息承诺，如果存在，相关的消费行为就是存款，就有可能构成非法集资犯罪。简单理解就是，平台在宣传过程中是否有宣传承诺或变相承诺保本、保收益的行为。

根据《关于取缔非法金融机构和非法金融业务活动中有关问题的通知》规定）是指单位或者个人未依照法定程序经有关部门批准，以发行股piao、债券、彩piao、投资基金证券或者其他债权凭证的方式向社会公众筹集资金，并承诺在一定期限内以货币、实物以及其他方式向出资人还本付息或给予回报的行为。比较典型的如P2P的团贷网、E租宝和钱宝网。比较关键的认定标准是承诺在一定期限内给出资人还本付息。还本付息的形式除以货币形式为主外，也有实物形式和其他形式。向社会不特定的对象筹集资金。这里“不特定的对象”是指社会公众，而不是指特定少数人。

非法集资比较常见的手段是通过认领股份、入股分红、委托投资、委托理财进行非法集资。通过会员卡、会员证、席位证、优惠卡、消费卡等方式进行非法集资，同时以商品销售与返租、回购与转/让、发展会员、商家加盟与“快速积分法”等方式，还有借种植、养殖、项目开发、庄园开发、生态环保投资等名义非法集资。比较典型的如云联惠全返平台等。

比较谨慎的平台，应避免采用“看广告、赚外快”、“全返”、“投资养老产业可获高额回报或“免费”养老；“扶贫”、“慈善”、“互助”，以组织考察、旅游、讲座等方式招揽老年群众、参与人群涉及军属、退休老年人、未成年人、大学生、失业人群敏感人群等比较容易躺枪的营销行为和业务模式。

总结避免非法集资解决方案：平台不能宣传任何的保本或者保收益的任何形式的承诺收益行为，不能把卖产品的行为定义为理财投资，承诺保本或者保收益。

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！

结语：微三云云平台：自由组合应用和会员数据互通各种商业概念被炒热，其背后都是平台在为自己积累“势能！”例如阿里的“新零售、数智化”，腾讯的“私域经济”，douyin的“兴趣电商”等。但一个概念一旦被市场认可，每一个平台都会往上蹭。究竟什么是私域，什么是公域，对于这些概念的定义和边界，企业应该有自己的全局理解。微三云系统架构上解决单体模式紧耦合、难以扩展的问题，每个服务可独立部署，功能模块按团队专注负责，系统功能丰富，比如思购臻选秒杀模式、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，消费返利模式，共享WIFI广告模式，有钱还众筹还债模式，推三返一系统，共享购嗨购模式，乐分享模式，盲盒抢拍系统，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、预售拼购模式、

拼商抽奖模式、广告电商模式等，更好的独立扩展和性能支撑，满足应用功能并发开发