

可二次开发的秒杀寄售源码系统分析？技术服务+商业模式设计+营销系统，微三云邹锋兴解答

产品名称	可二次开发的秒杀寄售源码系统分析？技术服务+商业模式设计+营销系统，微三云邹锋兴解答
公司名称	微二云网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	深圳市南山区粤海街道海珠社区海德三道199号 天利中央商务广场702C11
联系电话	13924376557 13924376557

产品详情

可二次开发的秒杀寄售源码系统分析？技术服务+商业模式设计+营销系统，微三云邹锋兴解答

前文引言：

微三云经验：市场上那些几千一两万的源码系统只能呵呵了，而且系统好不好是否稳定还需要大量客户使用才能发现隐藏的bug并修复完善，

平台创业者可大大减少创业投入降低创业风险，个性化单应用+套餐版本选择，低成本先上线，随时补差价升级版本或增加功能，已有1万多客户

跟随系统三年以上持续升级，已完成2
万+老商城客户转移到云平台，系统全部提供源码独立部署，可申请软著，可二次开发！

创新营销模式+电商平台+软件开发服务

每年，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，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 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
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
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：
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
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 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 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。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） 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 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
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
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 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能

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。 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 销模式礼包分红模式 礼包分红模式 平台 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

等等还有更多热销模式组合方案推荐，感兴趣的老板欢迎联系咨询。

微三云邹锋兴介绍:

微三云邹锋兴，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：邹总监（负一层电梯直上506）

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“微三云邹锋兴”即可获得小编联系方式！

扩展阅读

品牌内购模式天然具备的4大特征

- 高效卖货 清理库存
- 拉动企业内需 加速资金流转
- 员工分享裂变 促进新客转化
- 员工关系链 增强信任背书