

# 融合乐分享模式、社交电商会员制和O2O异业联盟，实体店焕发新活力？软件开发服务+技术服务，微三云电商运营

|      |                                                      |
|------|------------------------------------------------------|
| 产品名称 | 融合乐分享模式、社交电商会员制和O2O异业联盟，实体店焕发新活力？软件开发服务+技术服务，微三云电商运营 |
| 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

融合乐分享模式、社交电商会员制和O2O异业联盟，实体店焕发新活力？软件开发服务+技术服务，微三云电商运营

### 重要介绍：

微三云新零售系统：尽管新零售的市场规模目前仅在千亿级别，却是一个可以撬动消费的支点，一股主导需求、推动中国经济增长的新力量。

社会发展到今天，任何一种新型商业模式的出现，都不会是某个人灵光一闪的产物，而是成熟的技术、丰富的经验等多方面融合落地的结晶。

新零售同样如此，大数据、人工智能等前沿技术的应用和电商平台长年积累的海量数据，足以精准地把握不同人群的差异以及需求层次，提供个性

化的服务和体验。

### 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！

## 乐分享模式+社交电商会员制+实体店O2O异业联盟模式

导读：“乐分享”、“乐享购”“分享购”这几个关键词近在各大网站上纷纷占据了首页，这到底又是一波什么样的风暴？企业又是否可以抢到一块属于自己的蛋糕呢？站在第三方角度，我们一起来分析一下这个“乐分享”到底有何特别之处，又怎么会受到各大企业和平台的关注。

第/一部分：乐分享模式讲解：

首先，我们要知道在此之前有个APP就叫乐分享，这个平台的特别之处就在于，它与其他电商平台和本地生活服务平台不一样，是作为一个第三方购物平台的转接口，在这个转接口你可以通过选择商品，下单时自动跳转到第三方购物平台，比如天猫、京东、淘宝、美团或其他zhiming平台。众所周知，我们日常的消费都可以直接通过这些平台来完成，而“乐分享”则相当于整合了所有的资源，你不仅可以在上面网购、叫外卖、充话费、交电费、加油卡充值、社区团购、京东到家等等的服务，并且享受“乐分享”提供的超高优惠，可以说能极大地满足用户的需求。

你以为到这儿就结束了吗？乐享购的杀手锏还在后面。成为乐享购的会员之后，你可以分享给五个人，他们会成为你下级的成员；同理，五位成员又可以各自推荐五个人，以此类推，直到完成第九层的架构，这时候你下面的人数从层往下开始数，分别是5人、25人、125人、625人、直到第九层有1953125人，这时候总人数加起来就有2441405人，而这2441405人的消费都跟你有关系，你可以拿到平台给的佣金奖励，奖励的规则是什么呢？敲黑板，重点来了！

作为顶层会员：

架构层的5人消费第1笔可获得佣金奖励；

架构第二层的25人消费第2笔可获得佣金奖励；

架构第三层的125人消费第3笔可获得佣金奖励；

架构第四层的625人消费第4笔可获得佣金奖励；架构第五层的3125人消费第5笔可获得佣金奖励架构第六层的15625人消费第6笔可获得佣金奖励架构第七层的78125人消费第7笔可获得佣金奖励

架构第八层的390625人消费第8笔可获得佣金奖励

架构第九层的1953125人消费第9笔可获得佣金奖励九层架构总人数为2441405人

为了tigao用户活跃度，乐分享也制定了相应的奖励规则，也就是条件，只有达到条件才可以拿到奖励：

一、每月必须消费满9笔（金额不限）。

二、推荐满5人

当然，这个条件对用户来说极易完成，推荐五个人，然后每个月消费9笔，我们正常的网购、外卖、话费充值、加油卡加起来也远远不止9笔。奖励的渠道分别是自购奖励、分享奖励、区域奖励，前二者容易理解，而区域奖励不再是以收货地址为导向，是以用户注册所选择的地址来衡量。

以上就是乐分享平台的规则和玩法，其实我们不难看出，乐分享与其他分销的模式有着根本性的差异，不管是在层级上的限制，还是在奖励的模块，都呈现出不同之处。可能有网友想问的是，这个玩法是否涉传呢？其实你还没有明白实质性，有没有发现用户每次消费的佣金只给上层一个人，而并非多级分销，我想，这也是乐分享模式为什么在短时间引起大批量网友关注的原因吧？但是，这个模式推广久了，用户和团队长就会发现一个问题，就是收入太低了，因为那些淘宝客之类的CPS订单利润一笔才几毛钱，分下来没多少，就算伞下有个几万人，也不过一个月一两千收益，后期无法调动用户的积极性，所以需要迭代2.0版本，增强用户的推广收益。

第二部分：乐分享/分享购模式的2.0版本

分享购2.0版本主要是要解决团队长收益低的问题，首先，平台引入团队长大礼包社交电商会员制度，单价在999-9999之间，这样金额大利润高的团队长和区域daili礼包，这样礼包可以拿出来分佣金是比较大的，团队长推广下级会员马上就可以看到礼包分佣收益，不同级别的团队长，除了享受55公排九层订单收益，还可以享受不同比例的团队伞下订单级差收益，这样用户就更加愿意买礼包加入成为团队长。

第二步，引入O2O实体门店入驻异业联盟，这样用户平时的刚性消费，比如楼下餐馆就餐，美甲，美发，便利店买酒买烟买零食，团队聚餐，咖啡店奶茶店，超市购物，早餐店等等刚需消费的门店，这些订单利润相对比CPS订单的利润大多了，自然可以拿出单笔几元甚至几十元的佣金用来奖励给上级领导，这样，伞下几千几万甚至几十万人的团队长，很容易看到月入几十万的情况，这样会员又可激活起来。

O2O门店系统功能介绍：

- 1、无限添加商家，多商家入驻，入驻申请，入驻审核，资料修改，商家页面装修，商家独立后台，可以上传产品、展示门店信息，分销设置
- 2、连锁店与普通店，连锁店有总店通用会员卡和分店独立使用会员卡功能
- 3、根据用户LBS定位识别，距离远近推荐附近店铺，可以根据店铺销量和评分，距离远近排序推荐
- 4、可展示多少起送，配送费多少等，可设置新人优惠、满减优惠，折扣、会员价等
- 5、商家店铺主页，进入商家店铺，可看到商品列表，热销推荐，领券等，可展示店面地址，客，服电，话导航等
- 6、可以根据产品名称搜索提供同类产品的店铺
- 7、同时支持线上下单、到店支付、全国配送、同城配送上门（对接爱跑腿和达达配送）
- 8.支持产品预约，服务类预约，技师预约，次卡预约，可进行线上预约，线下体验消费时核销9.餐饮行业支持扫码点餐，分配桌号

扩展阅读：

微三云多平台聚合 超级 社交广告 P APP 系统：（原生、源码独立部署、SS- - APP)

主要功能：

- 1、超级社交（类似微信好友聊天，5000 人群，朋友圈，发红/包）
- 2、广告资讯（类似jinritoutiao功能）
- 3、直播短视频内容输出（类似douyin快手功能）
- 4、平台号（类似微信公众号功能）
- 5、广告变现（已对接douyin旗下穿山甲广告联盟，广点通广告联盟，腾讯广告联盟）
- 6.游戏变现(农场游戏，其他游戏陆续开发中)

微三云科技 百亿级商业生态系统解决方案（SAPP+B+S）

A.超级云多平台会员聚合广告变现 APP（SAPP）+N 个平台模式(B1/ B2 /B3...) +去中心化供应链（S）

B.N 个平台模式:源码+SAAS 部署模式+分布式微服务系统架构

C. 三个运营主体三套系统会员互通（分别运营人、货、场）