

消费还是赚钱？消费盲返模式介绍？电商运营+软件开发+技术服务，微三云模式

产品名称	消费还是赚钱？消费盲返模式介绍？电商运营+软件开发+技术服务，微三云模式
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

消费还是赚钱？消费盲返模式介绍？电商运营+软件开发+技术服务，微三云模式

前文引言：微三云全场景运营：系统支持多种应用端口 微三云 OS-OMS 支持集团品牌企业内外部系统的无缝互联互通，支持集团分公司和多品牌体系共同使用，我们将其称之为“集团多租户模式”。这也是微三云 OS-OMS 系统的核心优势。多品牌集团使用微三云 OS-OMS 系统，可以通过权限管理策略，实现集团总部和子品牌不同运营主体多组织/多角色的的分级管控；管理模式涵盖店铺、品牌、仓库多层次。运营之间互不影响，边界清晰。管理层级支持三层、四层乃至更多层次架构。“六网合一，APP、小程序，公众号、H5、douyin小程序（douyin商城类目暂时停止申请中）、头条小程序、PC商城，无惧任何平台封杀和限制，特殊客户甚至可以选用购买原生超级APP，功能模式涵盖*新的思购臻选秒杀模式、推三返一系统，共享购嗨购模式，乐分享模式，盲盒抢拍系统，消费返利模式，共享WIFI广告模式，有钱还众筹还债模式，泰山众筹模式，太爱速m秒杀寄售模式，美丽天天秒链动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、预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式等。

小编介绍: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！

消费盲返+系统搭建+软件开发

导读：目前市面上主流的电商平台，都有各自的特点，例如京东、拼多多、天猫、淘宝等，他们通过自己独有的特点，基本都改变培养了用户的消费习惯。再利用用户想要薅羊毛的心理，通过各种双十一、双十二、618等来进行促销活动，但是如果仔细发现就会知道，这一年活动不如一年了，并且双十一的促销优惠并不算很大。首先就是门槛较高，然后送一些积分之类的，对于用户来讲，诱惑力度逐渐下降。

所以有人开始直接返现给到消费者，这种方式对于平台来讲也是一样的，把自身利润让出来，而对于消费者来讲，消费者可以快速获得薅羊毛的喜悦感，那么接下来就给大家讲解一下“消费盲返”的商业模式

一天，小明浏览一个文章时，看到了这样一条广告“购物送100个盲盒，开盒必中”，出于好奇心，小明进入了该网站，里面有很多商品，价格都不是很贵，抱着试一试的态度，小明在上面购买了一个剃须刀，购买以后，上面就写着小明获得了100个盲盒。不一会平台弹出了开盒提醒，小明点击以后，领到了5元钱，又过了半小时，又出现了开盒提醒，小明点击以后，领到了3元钱，此刻小明很开心，心想“如果100个都领完，岂不是可以得到三四百元，而自己买剃须刀才花了几十块，心想赚大了”。以上这个案例，就是消费盲返模式，它通过创新思维为平台创造价值，不同于以往的商业模式，需要用户努力推荐、努力建立团队才能获得高额的提点，消费盲返只需要完成下单即可，接下来的推广都由平台来完成。

第/一部分：消费盲返的表现形式

你把它当成盲盒，比如小美购物99元，获得100个盲盒，小张购物时，小美得一次开盒机会，小李购物时，小美再得一次开盒机会，以此类推，直到100个盲盒开完。

消费盲返的核心玩法：当用户在平台下单购买了产品，系统就会按照时间顺序排队，在你后面下单的100

个用户，都会给你产生返利。平台在每个订单中都会按照一定比例抽取部分利润作为奖励。这种方式，你不仅可以拿到你购买的产品，还可以拿到奖励收益，奖励还可能会超过你下单的金额，这也是这个模式zui关键的一个地方。

第二部分：消费盲返的核心逻辑，平台会亏损吗？

当然是不会亏损的，因为每个商品都是扣除成本以后再进行分配的，比如A商品售价100元，利润50元，那就用50元分装成100个盲盒，平均每个0.5元；B商品售价300元，利润200元，分装成100个盲盒后，平均每个2元。由此可以看出，平台是不会亏损的。由于购物的商品不一样，每次开出的额度也不一样，购买者无法预估自己的收益，所以称之为“盲返”。

那么为什么可能会比你下单的金额还要多呢？举个例子：你在平台的盲返专区购买了价值66块钱的牛奶，在你下单之后，你可以拿你后面100个人的返利。可能第/一单你拿1块钱、第二单你拿了2块钱、第三单你拿了5毛钱、第四单你拿了3块钱，那么是不是有可能总共拿50块钱，有可能是30块钱，如果运气好的话是不是可能拿到100块钱。那就相当于你的牛奶不要钱，反而还赚了34块钱。只要你下单之后，你都可以拿到后面100个人的返利，无论多少，是不是都相当于优惠买了产品，甚至还能赚到钱？

消费盲返的模式对于消费者或者平台都是利好的，消费者消费不仅购买产品享优惠甚至还能赚钱；平台可以清理自己的产品的同时，也提升了自己的销售额，还可以吸，粉，帮助商家转型。

第三部分：盲返如何结合其他模式？

盲返的目的在于引流、活跃客户，真正能让消费者获利的，是后续模式的变现。

1.结合分享购——送团队

平台产生订单时，给下单人赠送团队，每个订单向下分配5个订单，直到分配满6层。

例如：

订单1向下分配2、3、4、5、6

订单2向下分配7、8、9、10、11

订单3向下分配12、13、14、15、16

如图所示，以此类推.....

订单分配满6层以后，预计产生2万个订单，每个订单每月为你产出1个盲盒，假设平均2元/个，那你可以获得 $2万*2元=4万元$ 。只要订单持有人持续消费，每个月都有类似收入。这个模式结合以后，可以极大的刺激商品复购，还不需要用户推广，只要等待平台分配订单即可，适合各类企业及小白。

2.结合嗨购——送升值机会

嗨购模式的核心是可以打通线上和线下商家，然后产生贡献值和嗨呗，由贡献值拉动消费，促进嗨呗的升值，然后将嗨呗反哺给用户，形成生态闭环。

由于嗨购模式中，共享值是零成本的，所以可以无缝对接盲返，也就是消费者获得盲盒奖励的同时，还能获得嗨呗的奖励，有机会获得更大的升值空间。

除了以上模式外，盲返还可以结合链动2+1、拼购、泰山众筹等模式，具体的方案细节可以私信小编。

声明：文章内容不构成任何投资等建议，素材来源于网络，如有侵权请联系删除。

扩展阅读：微三云温馨提醒：因为市场模式是经常变化的，不可能一个模式长期不变地玩，比如 2021 年*新的思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动 2+1 奖励模式，全民拼购模模式、社交盲盒系统，推三返一系统，共享嗨购模式，乐分享模式，盲盒抢拍系统，消费返利模式，共享 WIFI 广告模式，有钱还众筹还债模式，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、泰山众筹模式，太爱速 m 秒杀寄售模式，广告电商模式等，如果系统没有预留多种多样丰富的奖励模式，一旦满足不了市场需求要调整，那将是很大的一笔定制开发费用，甚至无法开发实现，因为很多细节需要底层支持，如果系统开发的时候没有提前预留，需要重构系统底层时，将是一笔非常大的费用。微三云云平台微服务分布式架构优势：传统的单体应用则只能通过两家软件fuwushang进行二次对接才能实现打通，无论哪一家的系统有修改迭代，都需要重新维护对接，时间和人力成本相对较高。微三云邹锋兴认为，传统的数字化系统更像是以前大瓶装的眼药水，每次使用都是打开包装整瓶使用，同一时间只支持单人使用。如果瓶口有污染（有 BUG），整瓶眼药水都不能用。经过技术的发展，大瓶眼药水被分装到 15-30 个小包装里，可以独立使用(分布式)，避免了交叉影响，而且可以多人一起使用（多个业务应用并行使用），那么使用场景会更多。更多模式开发：

<https://zfx.wsyguanyun.com>