

上线一个月：循环购模式系统流水就高达两个亿？系统搭建+电商运营+模式解析，微三云软件开发服务

产品名称	上线一个月：循环购模式系统流水就高达两个亿？系统搭建+电商运营+模式解析，微三云软件开发服务
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

上线一个月：循环购模式系统流水就高达两个亿？系统搭建+电商运营+模式解析，微三云软件开发服务

重要介绍：

最近微分销系统好像很火，很多人都去找了微三云，是不是真的有用啊
最近微分销系统好像很火，很多人都去找了微三云，是不是真的有用啊？

有用是有用的，像微盟，有赞这些的系统是 有用是有用的，像微盟，有赞这些的系统是 saas 的形式，而微三云的是源代码销售的，这就要看企业家是想要自己掌控数据还是别人掌

控数据了。。

东莞市微三云信息技术有限公司，移动应用系统
东莞市微三云信息技术有限公司，移动应用系统产业价值创造者！产业价值创造者！

创立于 创立于 2014 年，是高新技术企业、双软认证企业，专注于移动应用系统研发和行业生态链建设的创新型科技企业。目前旗下拥有“卖货年，是高新技术企业、双软认证企业，专注于移动应用系统研发和行业生态链建设的创新型科技企业。目前旗下拥有“卖货

系统、云视商系统、云平台”等多种产品营销矩阵，全面帮助企业经营移动社交电商和全渠道新零售，通过构建技术、资本、运营“三位一体”的

整体服务输出方案，提升企业运营效率和盈利能力，赋能中小企业！

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。

zizhi：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！

循环购模式+电商模式设计+软件kaifa服务

循环购模式，在上线短短一个月，循环购平台订单量突破百万，活跃用户达到100多万，流水就高达两个亿。如何做到的？今天小编带着大家一起分析

循环购模式是通过自营产品版块在打通京东供应链选品形成一个循环购物的生态系统，供应链仓达到300w个sku选品跟京东同价、产品也是由京东一件代发，保真、保质，只不过通过再这个平台里无论是购买京东的产品还是自营的产品，都会赠送能量值和贡献值两种资产。

核心概念

能量值：通过购物获得，即分红额度，能量值越多，可获得分红越多，

贡献值：每次分红相当于释放分红额度，只能通过购物获得。

通过购物，或通过推荐获得，贡献值越多，能量值释放越快，

奖金池：每日获得的分红越多，每日流水进行分红的奖金池，流水越大奖金池越多，进池比例自由设置，支持商城，礼包产品订单等

循环购经济模型

一、循环购模式介绍？

循环购模式通过其基于能量值和贡献值的奖励体系，有效激发了用户的积极参与和贡献，为平台的可持续发展提供了有力支持。其分配规则充分考虑了公平和激励，确保用户能够获得可观的回报。此外，循环购推荐机制也发挥了重要作用，进一步扩大了平台用户基数，形成了有利于平台发展的社交网络。

优势：

- 1、实现了资源的充分利用。通过回收和再销售，原本被消费者弃置的产品得到了再次利用，减少了浪费，优化了资源使用效率。
- 2、降低了消费者的购物成本。回收的产品经过翻新后以较低的价格再次上架销售，消费者能够以更加实惠的价格享受到商品的使用体验。
- 3、推动了社会的可持续发展。通过延长产品的寿命和价值，减少了大规模生产对环境的影响，达到了资源节约和环境保护的目的。

二、循环购专区

循环购专区是平台内部的一个特殊区域，主要提供自营产品和某东供应链产品。自营产品是平台自主研发或采购的优质产品，涵盖了美妆、保健、日用等多个品类；某东供应链产品是平台与某东达成协议，通过某东提供的接口和物流服务，实现一件代发和快速配送。

当用户在循环购专区消费时，除了可以获得实物产品外，还可以获得两种重要的价值：消费额度和贡献值。

三、消费额度

消费额度是指用户在循环购专区消费后，可以获得相应比例的额度，在平台内部进行再次消费或兑换。例如，当用户在循环购专区消费2000元时，即可获得4000元的消费额度；当用户在循环购专区消费4000元时，即可获得8000元的消费额度。这样一来，用户就可以通过一次消费，享受两次或多次的价值。

那么，用户如何使用消费额度呢？用户可以使用消费额度在平台内部购买任意产品或服务，包括循环购专区和其他专区的产品。当用户使用消费额度进行消费时，也可以获得相应的消费额度和贡献值，从而实现循环消费和复购。

需要注意的是，消费额度只能在平台内部使用，不能提现或zhuang。消费额度的获取方式也只有一种，那就是消费。购买礼包可以获得的消费额度相对于单品来说会更多。

四、贡献值

贡献值是指用户在循环购专区消费后，可以获得相应数量的贡献值，在平台内部参与分红。

例如，当用户在循环购专区消费2000元时，即可获得1个贡献值；当用户在循环购专区消费4000元时，即可获得2个贡献值。

这样一来，用户就可以通过消费，享受分红的权益。

那么，用户如何参与分红呢？平台每天会拿出一定比例的销售额作为分红奖金总池，根据个人的贡献值与全平台的占比进行分红。

分红有两种方式：

分红一：普通分红

平台每天拿出10%的销售额作为普通分红奖金总池，根据个人的贡献值与全平台的占比进行分红。例如，如果全平台的贡献值总数为10000个，个人的贡献值为100个，那么个人的占比为1%；如果当天的销售额为100万，那么普通分红奖金总池为10万，个人可以获得 $1% \times 10万 = 1000$ 元的普通分红。

分红二：荣誉会员分红

平台按照贡献值的个数进行等级划分，一共可设置10个等级，拿出总销售额的20%划分为10份，分发给10个等级，每个等级占比2%，其中高等级可以获得低等级的分池子。例如，如果全平台的销售额为100万，那么荣誉会员分红奖金总池为20万，每个等级可以获得2万；如果某个等级只有一个人达到了该等级，那么他可以独享该等级的2万，并且还可以享受低于他等级的所有分池子；如果某个等级有多个人达到了该等级，那么他们需要按照自己在该等级内的贡献值占比进行平均分配。

需要注意的是，荣誉会员分红是在普通分红之上的叠加奖励，并不影响普通分红的发放。荣誉会员分红是对于高贡献值用户的一种激励和认可。

五、股权

股权是指用户在循环购专区消费后，可以获得相应数量的股份，在平台内部享受股东权益。

例如，当用户在循环购专区消费2000元时，即可获得1股；当用户在循环购专区消费4000元时，即可获得2股。

这样一来，用户就可以通过消费，享受股东身份和待遇。

那么，用户如何享受股东权益呢？

平台总发行100亿股份，可兑换一下产品：

股权即贡献值达到一定数量，可以成为公司合伙人、创业股东。公司合伙人和创业股东可以享受平台的利润分配，参与平台的决策和管理，以及获得平台的其他福利和荣誉。

奖励业绩优异者豪车、豪房。

平台会根据用户的消费额度、贡献值和股权等级，定期进行排名和评选，给予优/秀者高端的汽车和房产作为奖励，提升用户的社会地位和生活品质。

股权直接对标公司上市的原始股。

平台有着明确的上市规划和目标，用户持有的股权可以直接转化为上市后的原始股，享受上市后的股价涨幅和分红。

股份可以转化成为积分通证，做到上链可溯源。

平台采用qukuailian技术，将用户的股份转化为积分通证，实现数据的透明和安全，让用户可以随时查询和验证自己的资产。积分通证也可以在平台内部或外部进行流通和交易，增加用户的收益和选择。

六、裂变

裂变是指用户通过邀请新用户加入平台，从而获得更多的消费额度、贡献值和股权。平台提供了多种裂变方式和奖励机制，让用户可以轻松地将自己的好友、亲戚、同事等引入平台，形成一个强大的社交网络。

裂变有以下几种方式：

直推奖励：当用户邀请新用户加入平台，并且新用户在循环购专区进行消费时，邀请者可以获得新用户消费等值的消费额度、贡献值和股权。例如，如果邀请者邀请了一个新用户，并且新用户在循环购专区消费了2000元，那么邀请者可以获得2000元的消费额度、1个贡献值和1股。

团队奖励：当用户邀请新用户加入平台，并且新用户也邀请了其他新用户时，邀请者可以获得自己直推下级和间推下级的一定比例的消费额度、贡献值和股权。例如，如果邀请者邀请了一个新用户A，并且新用户A也邀请了一个新用户B，那么邀请者可以获得新用户A消费等值的10%的消费额度、贡献值和股权，以及新用户B消费等值的5%的消费额度、贡献值和股权。平台支持2-8代的团队奖励，比例依次递减。

领导奖励：当用户达到一定的贡献值等级时，可以成为平台的领/导/者，并且可以获得自己团队内所有成员消费等值的一定比例的消费额度、贡献值和股权。例如，如果用户达到了10个贡献值，就可以成为一星领/导/者，并且可以获得自己团队内所有成员消费等值的0.1%的消费额度、贡献值和股权。平台支持10个领导等级，比例依次递增。

通过以上的裂变方式，用户可以快速地扩大自己的团队规模，增加自己的收入和影响力，同时也为平台带来了更多的用户和liuliang。

用户参与分成模拟

循环购模式的举例：

假设今天某产品区营业额有200万，拿（3%-15%）来做今日消费的分红基金(消费额度)，平台可以根据除去产品成本所剩盈利来选择分红比例，如拿10%，也就是 $200万 \times 10\% = 20万$ 作为今日分红金额。

今日营业额200万也就是对应全网赠送了1000股股份，用今日分红额度 ÷ 总股份就能得出今日每股价值多少元， $20万 \div 1000 = 200/股$ 。

我消费了两千元，1:1赠送了2000的消费额度，当持有1股的时候，我能分200，消费额度剩余1800元，当我持有商城股权2股的时候，那我今天就能分400元，消费额度剩余1600平台，每天都会根据股权的价值来进行释放返现，直至将2000全部返现完为止。

获得股权达到一定数量就能进入平台名人堂成为荣誉会员，平台在额外拿出营业额的3%—15%作为加权分红给所有荣誉会员，荣誉等级有(V1-V10)十个级别专核，专校标准为股权数量，级别只升不降，各级别均享受公司业绩分红。

如拿出20万做加权分红，也就每个荣誉级别的分红池个1万，池子有多少人就大家平分，这里有个亮点就是，假设我是十级荣誉会员，那十个池子的分红我都可以拿到奖励。

特殊情况问答

1.假设，用户A剩余能量值50，但今天计算分红能拿100元，这种情况下，A只能拿到50元，剩余50沉淀平台

2.假设A用户能量值，贡献值为10，那平台每日计算分红时，会不会统计A的贡献值？

答案是不会的，因为A能量值已释放完，那么A的贡献值并不会参与计算，从而分薄其他会员的分红

3.假设A没有买礼包，那他推荐会员购买产品，还会获得贡献值的奖励吗？

答案：不会，因为需要购买礼包才可以获得推荐奖励

七、总结

循环购模式是一种基于绿色积分消费模型的商业玩法，通过循环消费、分红、股权和裂变等机制，实现了用户的增值和回馈，同时也为平台带来了可持续的发展和利润。

首先，循环购模式借鉴了游戏化的设计理念，将购物过程变得更加有趣和刺激。用户在购物过程中可以通过完成任务、邀请好友等方式获得积分，使整个购物过程更加有动力和快感。其次，循环购模式还注重用户的社交属性，在购物的同时，用户可以与其他用户互动、分享心得，增强了用户对产品的认同感和购买欲望。这种社交互动的模式不仅扩大了用户群体的范围，也促进了用户间的黏性和复购率。

注明：以上所有数据均来自互联网公开信息获取，小编不对本文内容任何真实性承诺保证，如有不实联系小编处理。

小编所有分析的项目，只是分析商业经济模式，小编没有参与任何分析过的项目运营，也不投资参与任何项目，不做任何项目私下评估，（以上分析均不构成任何投资建议）

玩项目的玩家勿扰，玩家勿扰，玩家勿扰，玩家勿扰，玩家勿扰，玩家勿扰

扩展阅读：

多年来，微三云先后为先后为20多万个多万个等众多大型企业用户和中小电商平台提供了电商系统工具及相关增值服务产品。提供了电商系统工具及相关增值服务产品。

微三云秉承“商业智慧，科技匠心”的理念，致力于为全行业的企业、商家提供传统互联网到移动互联网的电子商务解决方案及技术运营、

电商运营等增值服务。微三云的定位就是出售源码系统，这就是一次性买到你的系统，整套程序源代码和技术卖给客户，系统买回去以后不大客户

可以使用，客户的朋友创业者都可以用，客户有自己独立的服务器，独立域名，独立品牌进行运营市场，客户可以自己进行招商，可以无限开发账

号给你们的客户使用，你们收费。我们的服务价格在市场上属于中等，我们不做低价恶劣竞争这种，客户没有好的服务，我们也没有利润，最终也

是败坏名声