

分享几种实体店系统的裂变方法？拓客引流系统营销裂变+全民拼购模式+社交电商七大运营模式，微三云麦超解析

产品名称	分享几种实体店系统的裂变方法？拓客引流系统营销裂变+全民拼购模式+社交电商七大运营模式，微三云麦超解析
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

分享几种实体店系统的裂变方法？拓客引流系统营销裂变+全民拼购模式+社交电商七大运营模式，微三云麦超解析

前文引言：微三云比如思购臻选秒杀模式、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、广告电商模式等应用模式，共享购嗨购模式，乐分享模式，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，微信营销系统、移动社交分销 APP、线下多门店收银系统、城市 O2O 系统、跨境电商系统等全方位营销矩阵，赋予行业全新的商业模式和客户体验。

1、微三云公司优势（相比同类公司）提供源码，技术实力雄厚，客户能拥有自己的大数据。

2、微三云公司的市场地位(市场占有率、同行中的排名等)：行业领导地位，行业前三。为何软件公司的软件外包项目报价差别这么大？——千万别把价格作为决策的唯一依据，因为好的软件一定不便宜。主要差别在于所使用的人力资源多少及其人力成本。基本上所有软件项目或互联网项目都需要投入项目管理人员、软件开发人员和测试人员角色，投入多少人、需要多少开发时间则由需求分析师在充分理解了客户业务需求后分析评估出来初步的技术实现方案而定。另外，我们还会应项目需求而配置些其他重要角色。例如有些项目需要系统架构师这个角色的投入——去考虑数据库、使用用户、企业未来发展等问题来架构系统，从更高层次上去提升系统扩展性、灵活性和可维护性等软件性能参数。而有些项目不是内部员工使用，是服务外部客户的产品——那么我们会为客户的客户去考虑在界面 UI

和用户交互体验设计上的质量要求，配以产品经理/UI 设计师/交互设计师的项目角色，从而达到产品级的软件开发投入。客户在选择软件开发外包服务时，到底应该为了什么买单？微三云拥有近 3 万的正在运营的源码系统客户平台,在微信公众号小程序定制，APP 开发，源码开发这块处于地位。

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！

社交电商七大运营模式+拓客引流系统营销裂变+门店拼购裂变系统开发功能+全民拼购模式

门店拼购裂变系统软件开发,门店拼购裂变模式开发系统 门店拼购裂变模式开发APP平台

一、社交电商 七大运营模式

社交分销

基于社交圈层分享传播的新型营销模式。通过熟人关系链实现裂变式口碑传播，使消费者“自用省钱，分享赚钱”成为分销者，不断扩大销售辐射范围

会员制电商

融合会员制、积分制、社交分销三种模式，建立裂变式会员制电商自循环生态体系，针对不同性质的会员，提供更周到更贴心的个性化服务

微商城小程序

全渠道微商城小程序电商解决方案，帮助企业 构建私域流/量进入品牌电商新时代。社交裂变，多渠道引流，助力商家销量提/升

社群团购

整合社群资源以及社群供应链，集中供货，并通过社群裂变、口碑传播、限时团购等营销方式为引流入入口，提/升成交率，沉淀私域流/量

S2B2C供应链平台

整合供货商，赋能于渠道商；并共同服务于顾客的全新电子商务营销模式。整合上游优质供应商提供给渠道商并深度服务消费者

O2O新零售

将线上商城和线下实体店融合打通，形成优惠活动、产品展示、客户购买等交易闭环。线上商城做展示、传播、交易；线下做体验、服务和交易

直播电商

通过网红KOL、明星、大V等直播卖货，随着5G时代的来临，直播电商正创造一个接近万亿级增量市场，2020年中国直播电商销售规模将达9160亿元，约占中国网络零售规模8.7%

二、拓客引流系统营销裂变

拼团：邀请好友组团享优惠、通过拼团活动帮助商户传播品牌、提/高商品销售。

社区团购：社群营销、促销量。建立社区门店，通过裂变购买返佣的机制，刺激团长传播销售。

渠道代理：B端微商渠道裂变、线下门店引流、快速回笼资金。

分销：分销裂变让人人成为分销员，通过微客分享、推广，实现销量裂变；门店拼购裂变系统软件定制(微:HLJ199019)

三、门店拼购裂变系统开发功能&玩法

自动组团

顾客随时自己发起拼团，凑够人数自动成团

邀请分享

将活动商品分享到朋友圈，群，邀请好友组团!

支付

开通支付，网络购物快速使用!

发货通知

组团成功，给所有参与人员推送通知，实时了解动态!

随时成团

设定拼团，只允许在限定时间内组团!

阶梯团队

可设置3个阶梯，拼团人数越多越便宜!

数据报表

超多电商功能

除此之外，实体店系统的裂变方法有很多，以下是几种常见的方法：

1. 优惠券裂变：为顾客提供优惠券，并鼓励他们邀请朋友一同消费。当朋友使用这些优惠券时，原顾客也会获得额外的奖励，如折扣或积分等，从而激发顾客主动分享和推荐的行为。
2. 社交媒体裂变：借助社交媒体平台的力量，通过创建有趣、互动性强的内容，吸引用户的关注和参与，并鼓励他们分享到自己的社交圈子。可以设置类似“转发赢大奖”、“好友点赞送礼”等活动，扩大影响力和曝光度。
3. 口碑裂变：提供出色的产品和服务，让顾客感到满意并愿意口口相传。可以通过提供高品质的商品、个性化的购物体验、超出期望的服务等方式来提升顾客的满意度，从而促使他们向他人推荐。
4. 微信朋友圈裂变：在微信朋友圈发布有吸引力的内容，如有趣的图片、引人入胜的故事、产品使用心得等，吸引朋友的注意并互动。同时，可以设置类似“转发有奖”、“好友助力”等活动，激励用户参与和分享，扩大知名度和影响力。
5. 联合营销裂变：与相关行业或品牌进行合作，共同举办推广活动，双方互相宣传推荐，共享资源和受众群体。通过联合营销，可以扩大曝光度、增加顾客的触达范围，并在合作方的受众中达到裂变效应。

全民拼购模式更新功能及平台利润演算说明

一、全民拼购模式（模式亮点：同等价格多种产品同一个活动公排加速成团，另外加强了对中奖人的补偿和奖励）

“10人团”中抽“3人”（团人数和中奖人数都可以自定义，可创建无限个活动）

中奖者可获得：

- A. (商品价格) 100%等值的产品/购物券；支持10种展示产品或购物券，购物券名字可自定义
- B. (商品价格) 100%的“ 分红积分 ”；享受每月一定比例的加权分红，分红积分名字可自定义，比例可自定义
- C. (商品价格) 100%的“ 购物金 ”；比如参与100元的团中奖得100购物金，参与1000元的团得1000购物金。
- D. (商品价格)获得5%的“ 购物金 ”释放可提现（前提是该用户拥有“ 购物金 ”，且奖励不超过“ 剩余的购物金 ”，比如参与100的团可以释放5元一次，参与1000元的团可以释放50元一次，看当次参与多少价格产品的团，比例可自定义）；
- E. (每次活动自定义金额比例) 日分红：用户通过参团中奖可获得参与每日分红的个人分值，平台可根据昨日的中奖订单数计算出分红金额进行分红；每天晚上0点结算,针对昨日有中奖的用户根据中奖金额作为份额平均分红
- F.(商品价格)赠送100%消费积分：赠送商城积分，可用于积分商城或者其他方式变现

不中奖者可获得：

- A.(商品价格)5%的零钱奖励；比例可自定义
- B.(商品价格)5%的“ 购物金 ”释放可提现；（前提是该用户拥有“ 购物金 ”，且奖励不超过“ 剩余的购物金 ”，比例可自定义）
- C.(商品价格)赠送100%消费积分：赠送商城积分，可用于积分商城或者其他方式变现

二、拼单规则说明

“ 分红积分 ”作为“ 参与平台利润分红的凭证 ”，不能提现为零钱，同时每月1-5号用户可以将积分用户兑换产品或者转入/转出至“ 积分池 ”，6-24号则只能转入但不能转出“ 积分池 ”，25-30号为结算期，需 总 之 沔敌脾沔穰 獬 恚渠 翻 相 数进行加权分红。（另：每次转入“ 积分池 ”的数量必须为“ 整百 ”。）

“ 购物金 ”可视为“ 待返金额 ”，如A用户获得了100个“ 购物金 ”，后续A参与继续拼团后，将以零钱形式返还“ 购物金 ”，直到返完为止。

新用户参与，成为“ 1天有效期 ”的推广员；

用户当天有参与，平台赠送“ 1天推广员有效期 ”；

（举例：新用户A参与某个拼团活动，总共可获得2天的推广员有效期。）

拼团隐藏规则：

1. 当天第一次参与拼团并且排位第一，必不中；（举例：A B C D E ...，蓝色为当天非首次参团，红色为当天首次参团，则C为此团的“不中奖人”。）

2. 新人首次参与且排位第一，必不中；

（举例：A B C D E F...，蓝色为当天非首次参团，红色为当天首次参团，绿色为新用户，则C为此团的“不中奖人”。）

3. 连续中奖次数获得不中奖特权

规则：可设置连续中奖XX几次后，之后连续XX次必不中奖

4. 累计中奖次数获得不中奖特权

规则：累计中奖XX次，之后连续XX次必不中奖

5. 多少次内最多中多少次

规则：X次内累计中多少次，则剩余次数全部不中

PS：建议后期不直接跟客户讲，属于操盘隐含规则，容易导致不中奖特权的人数过多，当绝大部分用户都获得不中奖特权时，即特权冲突时，平台可以提前两种规则：二选一

1. 成团流失：参团人均有不中奖特权，系统判定成团失败，拼团金退回然后系统自动重新开团，不扣减特权次数

2. 随机开奖：参团人均有不中奖特权，系统判定成团照样成功，系统会自动随机中奖，必不中奖特权会失效）

6. 购物金静态释放+动态释放：（静态多少会产生泡沫，谨慎使用，控盘能力强的可以谨慎尝试）

静态：购物金按总余额每天释放**比例（如万分之三），参与拼团可以获得加速释放**比例每次的资格，具体后台可以设置。

动态释放一：每次参团，不管是否中奖，均可按照该参团金额释放5%（自定义比例），直到购物基金余额释放完，比如100元拼团，继续参团20次即可回本

动态释放二：下级参团，直推上级或间推上级可以均可固定释放多少金额或者按购物基金余额释放一定比例，比如上级的购物基金余额是100元，每次直推下级参团加速释放1元，直推20人，则一天内下级全部平均参团5次，上级的购物基金就释放完了，可以通过推荐下级参团，快速回本。

三、系统规则功能：

1. 订单管理：当未成团的订单后台也能看到，可以手动快速成团（机器人补位）

2. 关联活动商品数可灵活添加：后台可自定义设置实物产品数量（最多10个）

3、手动开团：活动内可手动开团，虚拟用户填补成团人数开团

4、用户每日参团次数限制：活动内可限制用户每日参团次数；

5、拼购订单明细：拼购应用后台订单管理可查看所有拼购订单，包括订单号、团状态、订单状态等；

6、对接区/块/链系统：分红积分转数字积分，数字积分转分红积分，区/块/链支付退款原路返回

7、各种返利、分红、奖励分销比例参数灵活设置：最高可支持毛利30%或以上的产品均可用此模式

8、盲盒：中奖人可以获得一次抽取盲盒的机会

四、分销利润分配(按商品价格)

推广奖励：举例，2级分销---一级2%，二级1%；

店铺奖励：举例，等级由高到低分别为3%-2%-1%；

区域奖励：举例，省代3%、市代2、区代1%；

拓展阅读：微三云科技作为国内有影响力的移动应用系统提供商之一，坚持以“技术为本，服务为先”，为用户提供公众号小程序、高端APP开发、高端定制服务，目前已打造出比如共享购嗨购模式，乐分享模式，消费返利模式，共享WIFI广告模式，有钱还众筹还债模式，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

应用模式小程序系统、微信、APP 分销系统。

微三云系统开发报价方式是怎样的？——评估需求实现程度所需的人力投入来报价。微三云软件会派出需求分析师/项目经理上门调研了需求后，给项目划分功能模块来报价。即从项目全局上分析预估方案设计关键点、系统生命力的架构难度、技术难度&需求实现程度、界面UI&交互设计等质量要求后，再分别评估每个功能模块的所需投入的人力资源和开发周期等资源配置情况。以需要投入的人天工时来核算出包含各功能模块报价方案。