

# 批发零售业务的创新模式：批发零售的搭建与优化？平台运营+营销模式+软件开发服务，微三云技术服务

产品名称	批发零售业务的创新模式：批发零售的搭建与优化？平台运营+营销模式+软件开发服务，微三云技术服务
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

批发零售业务的创新模式：挂售模式系统的搭建与优化？平台运营+营销模式+软件开发服务，微三云技术服务

### 重要介绍：

微三云为什么要研发“云平台”在当下面对成千上万商家的运营需求时，微三云过去堆叠式和自发式的软件开发模式，已经难以满足商家大量的个性需求，且这已与市场大众化的需求有明显地冲突。微三云重新定位了品牌战略服务，找准产品方向与目标：以资源共享、能力协同、快速响应、开放合作的特点，满足移动互联网时代的个性化需求，赋能更多合作伙伴，共建一个开放共赢的智能化服务生态——云平台。微三云云平

台是一个致力于提供移动应用通用解决方案，兼具个性化功能需求的全新架构的云共享平台。云平台通过同步实现资源共享、能力协同、快速响应、开放合作等功能特点，构建一个开放共赢的智能化服务生态，满足移动互联网时代的个性化需求，赋能更多合作伙伴。

批发零售挂售模式+平台风控运营策略+系统搭建模式设计联系微三云邹锋兴

## 一、批发零售挂售模式介绍

挂售新零售卖货模式流程“五步曲”

### 第/一步：零售区“购买”

消费者到活动区零售价购物，即可获得商品 + 2 张（或N张，自定义）平台批发券

### 第二步：批发区“批发”

有批发券即可享有批发资格，以批发价购买商品，取货自用或委托平台代卖，消费者变成批发代、理。

### 第三步：“挂售 / 自提”

消费者可选择挂售商品，由平台自动帮你把挂售的商品按零售价卖出去（卖给在零售区购物的新老会员），获取利润分配，或者选择自提商品。

#### 第四步：“推广”

通过社交分享可优先出售商品，并可同时获得平台推广奖励。

#### 第五步：“提现或复购”

平台按零售价售出寄售的产品，平台扣除一定比例的代卖手续费（10-20%，自定义）将结算给消费者，消费者选择零钱提现或参与复购继续批发寄卖

## 二、挂售寄售模式，挂售商城系统现金流算法及产品成本控/制推算

假设平台扣除20%寄售服务费情况下：

情况1：3折两张

$$\text{实收} 1 + 0.3 + 0.3 = 1.6$$

$$\text{产品实际零售价: } 1.6 / 3 = 0.53$$

$$\text{退出后平台返还} = 20.8 - 20.3 = 1.0$$

实际用户收益0

结论:客户相当于无收益，但免费获得一份产品

情况2：3折3张

$$\text{实收} 1 + 0.3 + 0.3 + 0.3 = 1.9$$

$$\text{产品实际零售价: } 1.9 / 4 = 0.475$$

$$\text{退出后平台返还} = 30.8 - 30.3 = 1.5$$

实际用户收益0.5

结论:客户收益0.5份产品零售价，并免费获得一份产品

情况3：2折两张

实收 $1+0.2+0.2=1.4$

产品实际零售价： $1.4/3=0.467$

退出后平台返还= $20.8-20.2=1.2$

实际用户收益0.2

结论:客户收益0.2份产品零售价，免费获得一份产品

以情况3举例：平台买1份零售赠送2折批发券2张，

用户一个回合收益是 $20% \times$ 零售价，称为1份用户收益

假设平台扣除的20%全用来做分销

---

现假设有A,BC,DEFG,HIJKLMNO共16个人购买后挂售活动终止

---

第/一轮：A购买零售和批发后，B/C购买，A退出获利 $20%$ 零售价，

说明：

- 1、平台支付A的退出的资金来源于B和C的付款，
- 2、平台本轮资沉淀金额为：1个零售+2个批发（含平台收益），但寄出去了ABC3份产品

第二轮：DEFG，4个人购买，BC退出，B和C均获得一份用户收益，

1. 平台支付B/C退出的资金来源于DEFG付款，
- 2.平台本轮实际资金流沉淀为：BC共4个批发，并寄出了DEFG4份产品

第三轮：HIJKLMNO，8个人购买，DEFG四人退出，DEFG各获得一份用户收益，

- 1、平台支付DEFG退出的资金来源于HIJKLMNO零售付款
- 2.平台本轮实际沉淀资金为：DEFG共8个批发，并寄出去了HIJKLMNO8个产品

第四轮：HIJKLMNO零售和在批发区2折付款购买批发产品后，无后续用户购买，分为提货和退批发款两种情况

方式一：提货：平台收入8人共16份批发，实际给每个客户3份产品，共发出去24个产品

平台实际资本沉淀：平台收入16个批发，发出24个产品

方式二:退批发款：平台无收入，给客户寄了一份产品，亏了一件产品。8个人共8份产品

平台实际资金沉淀：无收入，且寄出8个产品

方式一总结：平台共沉淀资金1个零售+30个2折批发，寄出产品39个产品

成本测算：剔除那个1个零售后，产品盈利平衡点价格=沉淀的批发个数\*0.2/寄出产品数，  
(30\*0.2)/39=15.38%，产品成本不能高于15.38%，量越大越接近20%

方式二总结：平台共收入1个零售+14个2折批发，寄出23个产品

成本测算：剔除那个1个零售后，产品盈利平衡点价格=沉淀的批发个数\*0.2/寄出产品数，  
(14\*0.2)/23=12.17%，产品成本不能高于12.17%，量越大越接近20%

总结：

1. 若按平台净利润来算：买1个零售赠送2个2折批发券的情况下，产品的成本分别不能高于15.38%和12.17%

2.根据产品盈利平衡点价格=为沉淀的批发资金\*0.2/寄出产品数的公式，随着量增大，数值增大，这个批发个数和寄出产品数无限接近，百分比逐渐趋向接近20%，意味着产品零售价和产品成本之间，产品成本绝对不能超过20%。

当然平台还有其他盈利的地方弥补：

1. 大礼包的销售收益(有购买大礼包应用模式组合的)
2. 平台扣除20%的寄售手续费可以预留一部分利润，共退出了ABCDEFG7个用户共14个零售，截留资金 $14*20\%$ ，可以预留一半作为平台收益，假设只分销10%，相当于多了14个零售的10%，按方式一测算，产品成本最低线则是  $(1.4+30*0.2)/39=18.97\%$ ，方式二产品成本最低线则是  $(1.4+14*0.2)/23=18.26\%$ ，这个百分比随着量增大，趋向无限接近于30%，意味着产品成本绝对不能高于零售价的30%。
3. 扣除20%后，是客户可提现金额，提现平台扣除6%-7%的代扣税款，加上单笔1-2元的手续费，再加上100元以上提现和或只能提现100元的整数倍，这样平台可以增加一些资金沉淀和现金流，还可以限制每周只能提现一次等。

以情况1举例：平台买1份零售赠送3折批发券2张，

用户做完一个流程相当于免费拿一份产品

第/一轮：A购买零售和批发后，B/C购买，A退出免费获得一份产品

3、平台支付A的退出的资金来源于B和C的付款，

4、平台本轮资沉淀金额为：1个零售+2个批发（含平台收益），但寄出去了ABC3份产品

2. 平台支付B/C退出的资金来源于DEFG付款，

2、平台支付DEFG退出的资金来源于HIJKLMNO零售付款

第四轮：HIJKLMNO零售和在批发区3折付款购买批发产品后，无后续用户购买，分为提货和退批发款两种情况

方式一总结：平台共沉淀资金1个零售+30个3折批发，寄出产品39个产品

成本测算：剔除那个1个零售后，产品盈利平衡点价格=沉淀的批发个数\*0.3/寄出产品数，  
 $(30*0.3)/39=23.08\%$ ，产品成本不能高于23.08%，量越大越接近30%

方式二总结：平台共收入1个零售+14个3折批发，寄出23个产品

成本测算：剔除那个1个零售后，产品盈利平衡点价格=沉淀的批发个数\*0.3/寄出产品数， $(14*0.3)/23=18.26\%$ ，产品成本不能高于18.26%，量越大越接近30%

1若按平台净利润来算：买1个零售赠送2个3折批发券的情况下，产品的成本分别不能高于23.08%和18.26%

2.根据产品盈利平衡点价格=为沉淀的批发资金\*0.2/寄出产品数的公式，随着量增大，数值增大，这个批发个数和寄出产品数无限接近，百分比逐渐趋向接近30%，意味着产品零售价和产品成本之间，产品成本绝对不能超过30%。

大礼包的销售收益(有购买大礼包应用模式组合的)

3.平台扣除20%的寄售手续费可以预留一部分利润，共退出了ABCDEFG7个用户共14个零售，截留资金 $14*20\%$ ，可以预留一半作为平台收益，假设只分销10%，相当于多了14个零售的10%，按方式一测算，产品成本最低线则是 $(1.4+30*0.3)/39=25.74\%$ ，方式二产品成本最低线则是 $(1.4+14*0.3)/23=24.34\%$ ，这个百分比随着量增大，趋向无限接近于40%，意味着产品成本绝对不能高于零售价的40%。

4. 扣除20%后，是客户可提现金额，提现平台扣除6%-7%的代扣税款，加上单笔1-2元的手续费，再加上100元以上提现和或只能提现100元的整数倍，这样平台可以增加一些资金沉淀和现金流，还可以限制每周只能提现一次等。

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！