

# 批发商如何利用挂售模式系统提升业务效益？技术服务+营销模式+软件开发服务，微三云麦超分析

产品名称	批发商如何利用挂售模式系统提升业务效益？技术服务+营销模式+软件开发服务，微三云麦超分析
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

批发商如何利用挂售模式系统提升业务效益？技术服务+营销模式+软件开发服务，微三云邹锋兴分析

### 重要介绍：

微三云为什么要研发“云平台”在当下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

$$\text{实收}1+0.3+0.3=1.6$$

$$\text{产品实际零售价:}1.6/3=0.53$$

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

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

$$\text{实收}1+0.3+0.3+0.3=1.9$$

$$\text{产品实际零售价:}1.9/4=0.475$$

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

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

$$\text{实收}1+0.2+0.2=1.4$$

$$\text{产品实际零售价:}1.4/3=0.467$$

$$\text{退出后平台返还}=\text{20.8}-\text{20.2}=1.2$$

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%\*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！

扩展阅读：

微三云云平台多场景应用莞云运营总监余建峰首先对晶抖云的功能体系做了全面的展示，总结电商版块仍是莞云的主攻方向，而当前社交电商正成为重构零售新生态的风口。微三云如何输出适配商业方案微三云营销总监刘缘通过回顾公司产品发展史，最终凝成云平台的强大底层架构呈现给大家。刘总监通过不断列举案例抛出问题，让大家给出适配的解决方案，最终由她补充说明给出标准答案，并向大家讲解为什么要这样做，不断激发大家的思维，让大家对云平台的价值有了更深入的了解，也有了更大的信心。