

# 乐众商/城，短短的几个月发展三十多万用户？ 设计商业模式+软件系统搭建+电商模式设计，微三云麦超解析

产品名称	乐众商/城，短短的几个月发展三十多万用户？ 设计商业模式+软件系统搭建+电商模式设计， 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

乐众商城，短短的几个月发展三十多万用户？  
设计商业模式+软件系统搭建+电商模式设计，微三云麦超解析

前文引言：

运营项目需要提前预留对接多种支付接口

系统购买提醒：购买系统除了看功能模式，比如思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动 2+1 奖励模式，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，全民拼购模模式、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，还要看支付解决方案，如果您购买的系统，没有预留对接多种支付接口，那么当你的微信支付和支付宝支付被封了之后，将非常被动，没有汇聚支付和通联支付这些第三方分账系统，平台的税收helibishui和资金流安全都没办法保证，将给平台留下一个非常大的法律风险隐患，但如果要定制开发这个对接支付接口，少说也要几万的收费，如果买的系统没有提前对接好，那么这个费用后续就要自己埋单了。

某直营连锁零售巨头，主营各dapinpai的美妆个护产品（简称 A 企业），

由于持续受到行业竞争和电商冲击，线下流量骤减。A 企业此前的商

业模式缺乏创新，曾一度遭到业内人士的唱衰。2020 年初，A

企业上线了微三云云平台云店模式的“品牌云店”，抓住了疫情倒逼线上线下加速融合，消费习惯在线化的数字经济红利，从传统零售企业，摇身一变成为行业争相效仿的新零售企业代表

## 乐众商城的APP模式+电商运营+卷轴模式

乐众商城，短短的几个月发展三十多万用户，日活十多万，是怎么做的呢？

跟随小编一起分析乐众商城的APP模式运营模式和机制

下面说一下乐众商城的运营模式

乐众商城运营模式

彩虹任务包

任务名和 获取方式 兑换价格 周期 日产 总产 活跃值上限

红色彩虹包 实名赠送 0 40天 0.4 16 无 1个

橙色彩虹包 复投 10 30天 0.4 12 1 8个

黄色彩虹包 复投 100 40天 3.1 124 10 4个

绿色彩虹包 复投 500 50天 12.5 625 50 2个

青色彩虹包 复投 1000 60天 21 1260 100 1个

蓝色彩虹包 复投 5000 70天 90 6300 500 1个

紫色彩虹包 复投 10000 90天 145 13000 1000 1个

备注:【红色彩虹包在没有其他任务包且余额小于10的前提下可以反复领取，有复投包时，红色彩虹包到期后不可再次领取】

乐众商城手续费

手续费等级划分

等级 手纯费 条件

L1 50% 完成实名认证

L2 35% 贡献值 200

L3 30% 贡献值 1000

L4 28% 贡献值 1500

L5 25% 贡献值 2500

## 贡献值获取途径

一每推广一个有效用户可获得50点贡献值。(推广获得的贡献值长期有效，其余任务获得的贡献值均一个月有效期)

○每日签到，获得0.5贡献值

○每日分享朋友圈，获得0.5贡献值

每做一个平台任务，如浏览商品信息10~20秒，奖励1个贡献值(每天1次)。

o用积分兑换商品的任務，兑换一次商品，奖励10个贡献值。(每天\*多完成1次)

不同的视频广告，视频任务(10次)，每次获得2个贡献值，资讯广告(10次)，每次获得1个贡献值。

## 团队收益

### 1.分享收益

直推收益:推荐人获得直推彩虹包每日收益产出的5%，间推彩虹包每日产出的3%收益。

特别注意:二星账户内至少需要有黄色任务包(非赠送)，三星账户内至少需要有绿色任务包(非赠送)，四星账户内至少需要有青色任务包(非赠送)。

### 2.星级团队

#### 级别 达成条件 奖励 分红比例

1股 跃值>50. 主区活跃值2400，分区活联值>100，且有效自推310或自身话 奖确1个精色任务包 10%

2级话跃值>100.座户内至少需要有黄色任务包(靠星改赠店)。计区话跃值>1500，分区活跃销>1000，且有效育播>15或自9奖励1个菌色任务包17%

3级话跃值>500.在户内至少否要有绿色任务包(非星数赠送)。主区话联值>7500，分区活联值>5000，我有效百推>20成自9发励1个绿色任务包15%

自身话跌值:1000.楼户内平少发要有青色任务包(非星报联送)中区话跃值>75.000，分区话跃值>50,000，且有效直推>30成凭励1个青色任务包8%

乐众商城的模式是将盘古的DeFi模式、卷轴模式和蚁从模式相结合。乐众商城是由社区自治共管的公益平台，没有项目方和资方的介入。乐众商城提供兑换服务，用户可以使用积分兑换商品和通证。这些通证可以在去中心化的GHMswap平台中进行兑换交易。这些机制和模式都是借鉴了盘古、蚁从和鲸鱼等项目。

附录：乐众推广推广模式和技巧：

乐众商城，作为零撸电商平台，或者传统电商，有什么区别？

- 1、乐众商城，作为一个纯积分兑换的商城，无论是快递费，还手续费，还是商品费用，全部支持且仅支持积分支付，无需任何现金。给与用户最大的实惠。
- 2、乐众商城，作为实惠型商城，选品都是从使用性，实惠性出发，选择上架一些每个普通人实用的商品，且在同品类中价格保持平价，甚至稍低。尽可能的让用户可以在乐众商城中找到合适的商品。
- 3、乐众商城，作为社区Dao自治的商城，所有的商品全部优先由乐众用户提供，确保商品品质的前提下，可以给普通用户上架自己产地各种特产，农产品提供一个销路。【优先上架农户、果农、个体的农产品、各地特产等】
- 4、乐众没有项目方，没有资方，由50+社区为基础不断吸引和扩大社区规模，形成社区自治Dao，从根本上拒绝断网、跑路。服务器续期为5年，2023年3-17日~2028年3月17日。

目的：解决项目寿命短的问题，解决长期铁粉跟随却毫无收获的现象，Dao自治，平台运营负担低、平台利润不需要给任何人分配，管理人员全部无工资无分红、可以最大限度的延长项目寿命，避免利益冲突。

- 5、乐众商城不给任何团队，社区，组织给与任何形式的实质扶持，宣传讲解除外。

目的：从根本上杜绝个别大社区一支独大，通胀急速扩张的现象，杜绝集中入场，集中出场造成的波动。

- 6、乐众商城的彩虹包，前期最大开放500积分彩虹包，且越大的彩虹包周期越长，从最开始就限制了通胀的无序产出。保持平稳的增长。

目的：遏制资本通胀，保证稳定通胀。

- 7、新用户永远可以免费参与，不需要任何入门费。纯免费获取积分，兑换任何商品和通证也不需要花费一分钱，快递费同样可以利用积分支付。给与用户zuihao的体验。

备注：新用户可以在余额低于10，且无彩虹包的状态下，可以反复领取红色彩虹包。

注明：小编只做分析商业模式，项目，不参与任何分析的项目运营，也不投资参与任何项目，也不收费推广项目，不做项目私下评估。

再给大家加加餐，讲一讲卷轴模式

所谓卷轴模式就是：新用户注册，先送你一部分积分，该积分用于兑换一个初始任务，俗称卷轴！卷轴模式的赚钱的原理是，你用积分兑换卷轴，完成卷轴任务之后，你可以获得更多的积分，卷轴模式到底怎么玩呢？

玩法介绍：平台注册认证消费，即可获得消费包、消费力、分成券等，用户可用消费包产生消费力、消费积分继续消费，实现绿色消费，合理消费。

绿色消费积分机制：

消费力：由消费包产出，用于兑换消费包、兑换消费红/包、兑换消费券

分成券：由业绩贡献分成，用于职务分成、市场分享奖励、释放消费力

消费红/包：由消费力兑换，用于消费抵扣、兑换消费力、转赠

消费贡献积分：由抵扣消费红/包数量产出，用于释放消费力

消费包套餐：

初级消费包：兑换10个，产出12个，产出时间30天，共富值1，拥有数量10，有效期一年，封顶周期45天

低级消费包：兑换100个，产出120个，产出时间30天，共富值10，拥有数量6，有效期一年，封顶周期60天

中级消费包：兑换500个，产出625个，产出时间30天，共富值50，拥有数量4，有效期一年，封顶周期60天

高/级消费包：兑换1000个，产出1300个，产出时间30天，共富值100，拥有数量3，有效期一年，封顶周期75天

达人消费包：兑换5000个，产出6500个，产出时间30天，共富值500，拥有数量2，有效期一年，封顶周期75天

富人消费包：兑换10000个，产出13100个，产出时间30天，共富值1000，拥有数量1，有效期一年，封顶周期90天

富豪消费包：兑换30000个，产出39600个，产出时间30天，共富值3000，拥有数量1，有效期一年，封顶周期90天

注：消费包减产机制，初级消费包不自动减产，低级消费包复购一次延长一天，中级消费包复购一次延长两天，高/级消费包复购一次延长三天，达人富贵包复购一次延长四天，富人消费包复购一次延长五天，富豪消费包复购一次延长六天。

消费力及消费券集市：注册实名认证免费赠送消费包获得，通过做视频广告任务不断积累；通过消费券集市积分点对点转/让获得，消费券与消费力可相互转/让

消费券集市转/让机制：消费力可出售/求购消费券，消费券与权益互通互兑

消费力转到消费券集市设置有手续费：

- I 个人共富值低于3，可转出2个，转出手续费40%
- I 个人共富值达到3，可任意转出，转出手续费25%
- I 主管级别用户或者持有高/级消费包，转出手续费20%
- I 经理级别以上或者持有达人消费包，转出手续费15%

分成券：

- I 分享实名认证用户获得分成券
- I 分享用户兑换消费包获得分成券
- I 用户市场职务每天可领取分成券
- I 城市服务/商每天可领取分成券
- I 分成券价值与消费力等值，每天释放消费力，释放比例1%-3.5%，根据用户评级释放

消费红/包：

- I 消费力可以兑换消费红/包（根据集市价格）
- I 消费红/包可以用于商城消费抵用
- I 消费红/包自动生成二维码可以扫一扫使用
- I 消费红/包可以通过手机号转赠
- I 消费红/包恒定价值1RMB

注：直接分享用户可以获得消费红/包核销数量的60%的消费贡献积分；间接分享用户可以获得消费红/包核销数量的25%的消费贡献积分；商家可以获得消费红/包核销数量的\*\*\*\*的消费贡献积分

市场收入：

- I 分享新用户奖励0.6个分成券，连续6天任务，每天0.1个，中断不再奖励
- I 分享用户兑换消费包可获得对应数量6%的分成券，有烧伤机制（以自身持有zui大的消费包为准）

I 每分享一个会员实名认证后增加一点共富值（前三个月连续30天未完成任务共富值清零）

I 用户通过市场分享完成职务考评可获得一次性消费包奖励以及长期评级分成

I 通过一定条件成为城市服务/商可获得每日城市分成，根据城市市场发展规模进行奖励

这种模式的目的是吸引用户参与，增加用户粘性，并且通过任务的完成来获取更多的积分，从而达到赚钱的目的。卷轴模式的优点是能够吸引用户参与，激发用户的积极性。通过赠送初始积分和任务的兑换，用户可以有一定的收益，增加用户体验和参与度。同时，用户完成任务后可以获得更多的积分，可以不断地循环兑换任务，进一步增加积分和收益。

小编介绍：微三云麦超，微三云市场总监、资源总监，首席商业模式策划导师，我本人在软件kaifa和商业模式策划行业至今已经9个年头，累计亲自服务5000+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！

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：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

公司：微三云集团（旗下子公司：莞云/鸿云/商二/商六/莞带/莞链/微三云大数据/二云信息/达丰云）

软件二次kaifa合作公司：星电/尾音/微云视/超越网络

公司规模：公司经营已超10年，整栋5000平方写字楼，年营业额1~2亿，全职员工300人（全职kaifa技术180人），服务过百亿级平台超过30家，服务过创业平台超过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

扩展阅读：

微三云提醒：普通定制开发的系统，没有预留开发数据和应用功能接口，会让后续对接其他系统和做二次开发带来非常麻烦的流程和非常高的开发成本，甚至无法跟第三方进行对接和接口开发，这个要特别注意！微三云商业模式中麦超则如此阐述云平台 OS 和竞争对手的差异化：“首先，微三云云平台它是一个生长在一套操作系统（OS）上的业务应用，不仅仅是一个微服务分布式架构的系统。技术服务于业务，微服务发挥效用，必须是建立在合适的行业业务模型基础上，才能发挥最大化的效用。不然可能是个累赘。所以我们先建立了支撑零售业务的 OS 后，再开始建设对应的业务应用。”目前市面上的 OMS 没有 OS 底层。微三云基于长远考虑，先做了云平台 OS 零售数字化底层操作系统，然后在操作系统之上深入研发 OMS 应用。

优势在于，品牌企业以后可以基于云平台 OS

操作系统这一底座继续搭建各种不同类型的交易商城和其他个性化应用，比如 B2C 商城系统，PC 官网商城和 B2B 经销采购系统等各类企业应用，其底层能力是和 OMS 相通的，数据也是天然打通的。

微三云系统具有 300 多种应用模式供选择，尤其思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动 2+1

奖励模式，全民拼购模式、泰山众筹模式，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，太爱速 m 秒杀寄售模式，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营销模式是最新开发的。