

推动商品销量飞速增/长的全民秒购模式系统搭建？商业模式设计+营销模式+技术服务，微三云模式讲解

产品名称	推动商品销量飞速增/长的全民秒购模式系统搭建？商业模式设计+营销模式+技术服务，微三云模式讲解
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

推动商品销量飞速增/长的全民秒购模式系统搭建？商业模式设计+营销模式+技术服务，微三云模式讲解

导读：

初心就是让品牌企业不用再在到处采购不同标准，不能互通，不能复用，需要频繁对接的各种五花八门的数字化系统。云平台 iOS 把零售数

字化的底层能力抽象出来，以云原生微服务形式，将底层的共性能力输送给上层的各个业务应用，实现能力复用，数据互通，减少对接。

云平台 OS 预留丰富的底层数据接口，全球语言、分销模式、数据中心、财务中心、会员中心、订单中心等，二次开发门槛低开发快，提供二次开

发咨询和技术支持，完备的各种开发接口和接口文档，微三云系统具有 0 100 多种应用模式供选择，思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动 1 2+1 奖励模

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、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 I WIFI 广告模式，有钱还众筹还债模式，拼商抽奖模式、广告电商模式等应用营销模式均可购买标准系统或者源码定

制开发，可支持对接第三方商城、第三方 ERP、第三方订单分佣，第三方 APP

太爱速模式+全民秒购+挂售寄售模式

第一部分：拼购模式的具体运营逻辑解析？

第一部分：什么是“全民拼购”模式？

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）百，分百等值的产品/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）百，分百的“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）百，分百的“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）赠送百，分百消费积分：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）赠送百，分百消费积分：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“冻结积分池”，用户不能转入和转出“分红积分”，平台会根据“可分配利润”与“总

分红积分”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zui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。

第二部分：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

第三部分太爱速M抢单卖货模式系统：

- 1.平台资产：消费账户零钱，购物积分账户，提货券，服务费贡献值
- 2.积分：积分不能互转，只能往下级转（注意开启后，整个平台的积分都不能互转了，只能给下级转）
- 3.贡献值：提货后赠送贡献值，预约活动冻结回款金额4倍左右贡献值，完成活动解冻贡献值，寄售需要支付贡献值做手续费
- 4.结合秒/杀寄售和盲盒卖货模式

5.流程：

第/一步：daili跟平台买积分或者消费赠送积分，1：1充值到积分账户，daili积分可往下级转

第二步：用户跟上级购买积分，积分可兑换提货券后，提货券满一定金额必须兑换产品提货（意思是积分有封顶），提货后才能参与活动赚钱（不提货无法参与抢单活动，意思是实现产品交割，避免平台风险），积分兑换提货券时1：1赠送贡献值

第三步：结合限时秒/杀抢购，定点时间进行抢购预约活动，预约活动需要冻结一定数量贡献值作为押金（冻结金额按每一轮的变现金额4-5倍左右设定固定值，主要用来控盘，保证80%以上的贡献值在冻结状态，这样可以控/制每天的资金释放，实现平台资金控盘），同时避免用户抢单后爽约不付款，如果用户一定时间内不付款将扣除冻结的贡献值。

第四步，抢购产品，抢购时支付增值部分的金额，比如500元的产品，支付第一轮溢价6%部分30元，不需要支付产品首/发价（平台暂时不收，如果用户后续抢购后需要提货才需要补产品首/发价）

第五步：产品寄售，寄售时支付4.85%贡献值即27.71个贡献值作为手续费，用户贡献值不足支付寄卖上架手续费时，可以找上级购买或者在平台购物获得积分然后兑换提货券从而间接获得更多贡献值支付寄售上架手续费。

第六步：等候第二天平台结算，得到平台结算67元，包含昨天付的30元本金和昨天付的27.71个贡献值手续费和净利润6.1元，（寄售服务费支付的是贡献值，现在成功1:1变成现金了），还净赚1.15%，若需要提货则需要支付成本价

相当于贡献值支付4.85%变现了4.85%的现金，还净赚一笔钱，产品也是免费送的

推广营销分销费用：团队计酬奖励，直接间推奖等

备注：假设从6%起每轮溢价部分增长1%，10轮左右产品价格翻一倍，18次接近10倍，18轮500的产品变5000，到了5000元指定值，平台拿钱自动兜底回购，如果dailizui后5000元时抢单，则拨给daili5000积分给daili

平台盈利计算：

30分销成本，20产品成本，抢单区贡献值变现支出控/制在25%-30%左右

平台净利润20%-25%此模式会造成一定量的贡献值余额增长，不过整体没有泡沫，平台可以根据每天资金情况决定释放多少订单成功抢单结算，实现平台良性增长。

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guoqi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！

结语：

目前市面上的SOMS没有SOS底层。微三云基于长远考虑，先做了云平台SOS零售数字化底层操作系统，然后在操作系统之上深入研发SOMS应

用。

优势在于，品牌企业以后可以基于云平台SOS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C B2C商城系统，

C PC官网商城和B B2B经销采购系统等各类企业应用，其底层能力是和SOMS相通的，数据也是天然打通的。

微三云系统具有0 300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1 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I WIFI广告模式，有钱还众筹还债模式，太爱速 m 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