

千趣模式功能介绍与玩法分享？

设计商业模式+搭建源码软件+赋能中小商家，微三云麦超介绍

产品名称	千趣模式功能介绍与玩法分享？设计商业模式+搭建源码软件+赋能中小商家，微三云麦超介绍
公司名称	深圳市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

千趣模式功能介绍与玩法分享？设计商业模式+搭建源码软件+赋能中小商家，微三云麦超介绍

重要介绍：

莞云麦超：购买软件的坑之底层架构支撑不了运营，项目无以为继（非常普遍）：一分钱一分货，大部分市场开发好的现有模板系统，底层架构基本都很差，完全没有安全性、稳定性可言；一旦用户增多或者数据量上来，就很容易卡死，甚至要重构整个系统架构辛苦运营的用户要推倒重来。此时进行二次开发又带来了新老版本以及数据的兼容问题，底层架构对后期二次开发的接口没有预留，导致二次开发成本将倍增数倍，很多创业项目都是在卡在技术这里无法进行下去，进退不得，最后项目倒闭。解决建议：购买系统前考察系统的底层架构扩展性稳定性，预留的开发接口的丰富性，另外选择有大客户案例、并且系统应用可以快速个性定制的技术公司

伴随着早期微信群私域的红利过去后和商户私域实践的纵深，公私域联动正在成为 2022 年私域布局的新趋势——公域辅助必不可少，是私域重要 liuliang 的来源。公域能够为商户提供“活水”，是私域 liuliang 的重要来源，决定了私域留存与运营的效率。同时，多渠道布局与联动能够为用户创设更多消费场景，tisheng 消费粘性，有利于私域留存与运营，而且公私域联动具备长期价值，商户可以基于全域视角来洞察消费者的痛点、分析数据，制定相应的营销策略。

目前，主要的私域平台均已陆续发力公私域联动。

千趣模式+软件开发+商业模式设计

盲盒模式你玩过，泰山众筹你玩过，拼团模式你也玩过，那么将盲盒、泰山众筹、拼团、CK等**模式结合一体的千趣模式你有没有玩过呢？千趣模式其实是千趣生活开发出的新模式的简称，因为这种模式包含的板块与玩法太多，大家就将这种模式统一称为千趣模式。

其实玩法叠加在电商行业中并不少见，但真能将多种模式很好的融合到一起，这对每个平台来说都是一件很难的事情，因为融合不好就容易把整个平台玩到崩溃。所以市面上基本都是将两种模式结合发展的新模式，像千趣生活这种多种融合的模式，一般人看了只能说一句佩服。

那么千趣模式到底怎么玩呢？会不会崩盘呢？我们一起来看一下：

游戏板块：

I 用户通过绿色积分参与动物赛跑的竞赛，竞赛成功的用户获得绿色积分奖励，竞赛失败的用户赠送趣豆（获得一定比例的趣豆奖励），可用于商城消费兑换和购物

注:每个用户参与动物赛跑游戏的竞赛每场只能参与个人绿色积分的20%

举例：用户消费1000元购买了产品，那么可以获得1000个绿色积分，这个时候可以过来参与这个模式玩法，比如龟兔赛跑，压中获得0.7倍，也就是1700个绿色积分，如果没有压中那么获得1000消费券，消费券可以在消费专区免费换产品。

众筹板块：

I 消费用户用绿色积分参与全民卖场游戏，每期售卖商品绿色积分递增15%。当*后一期产品售卖不成功，系统将自动重开结算，售卖*后一期产品的绿色积分用户将全部退回，倒数三期参与产品售卖的用户，按照全民卖场游戏规则。用户参与全民卖场游戏，成功后获得参与绿色积分6%的奖励。

出局机制（四进一出）：

用户根据平台的众筹规则（如：每10-100），自愿将消费获得的购物币参与众筹活动

每期众筹目标完成后，自动进入下一期

当第4期成功，第1期出局拿收入

当第5期成功，第2期出局拿收入

.....

以此类推。

举例：

用户购买1000元产品，赠送1000个绿色积分，那么参与游戏，每期15%递增：

第一期总需要10000个绿色积分，众筹成功则开启下一期；

第二期总需要11500个绿色积分，众筹成功则开启下一期；

第三期总需要13225个绿色积分，众筹成功则开启下一期；

第四期总需要15208个绿色积分，众筹成功则开启下一期，并返回第一期本金+6%收入；如果第50期之后，没有成功，那么退回****，倒数三期退回60%本金+40消费券。

游戏板块优势亮点是抓准了用户的投机心理，1000元如果猜错了，那么用户再购买一件产品重玩一次，如果猜对了，那么用户就相当于免费拿走了4件产品。

众筹板块优势亮点是把握了市场亏损的可控范围，给予用户接受的空间，且有爆仓重生的运行逻辑，用户不用担心自己的钱被卷走，只需等待游戏重启即可继续参与。

这样好玩又稳定的平台引流能力很强，这也代表着如果用这种模式做平台，平台业绩会快速增加，平台也能获得更好的发展机会。企业要是想要转型升级创新发展，选择千趣模式，就会有意想不到的结果！

小编从事电商行业多年，玩过许多模式，也为许多老板提供过专业性的建议。以小编这么多年的经验来看，千趣模式逻辑非常严谨，无须担心模式逻辑崩坏，要想在这两年狠狠赚一笔，选择这一模式准没错！小编手里刚好有些可靠的咨询渠道与合作平台，感兴趣的老板不要错过哦！

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！

扩展阅读：

微三云企业价值观：敬业 诚信 合作 创新 1. 热爱工作，能主动承担任务； 2. 愿意在工作中，不断tisheng工作技能； 3. 工作中不怕遇到困难，愿意挑战难题； 4. 在工作中，能发现问题，提出合理化建议，从而改进工作效率。

微三云商学院认为，用户运营，从策略维度上来看，分为用户引流环节、留存转化环节。

1) 用户引流环节 对于中大型商户来说，引流方式可以多样，如可通过门店智能设备、广告投放、直播等线上及线下方式引流；而小型商户应重视门店营销物

料布置例如展示板、二维码等（适用于有实体门店的商户）。对于很多商家来说，小程序是商户构建私域池的重要入口，大多商家都会设置相应激励引导用户关注，tisheng用户转化率与复购率。

2) 留存转化环节：重视场景搭建、内容营销与用户激励。留存转化是私域经营的关键环节，商户可以通过场景搭建，即基于实体或虚拟渠道拓展私域场景，提升互动率与消费意愿；内容营销即构建商户自身内容阵地，持续输出品牌内容，占领用户心智；用户激励，即设置补贴、红包或会员激励机制，提升用户粘性与复购率。

微三云每个月推出的创新应用营销模式系统，欢迎详细了解，比如思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动2+1奖励模式，全民拼购模模式、泰山众筹模式，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、消费返利模式，共享WIFI

广告模式，有钱还众筹还债模式，推三返一系统，共享购嗨购模式，乐分享模式，盲盒抢拍系统，预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式，NFT/NFG电商系统等，每个模式都

有客户做到月营业额一个以上。

