

好玩又稳定的平台引流能力强的千趣模式？电商运营+电商系统+引流锁客，微三云模式解析

产品名称	好玩又稳定的平台引流能力强的千趣模式？电商运营+电商系统+引流锁客，微三云模式解析
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

好玩又稳定的平台引流能力强的千趣模式？电商运营+电商系统+引流锁客，微三云模式解析

重要介绍：

微三云云平台底层：

基于云平台底层框架开发，可与其他应用体系打通，实现数据互通，便于统一管理。

平台可将多种模式结合，激励会员不断升级权益，刺激消费。

微三云提供源码输出，且开放平台接口，客户后续可根据需求，灵活开发。

微三云微服务云平台 OS-OMS 目前主要服务的目标客户应该是“强品牌”——也就是行业腰部以上的zhiming品牌企业，订单量在千万级别。云

平台 OS-OMS 本身的能力就是支持高并发，易扩展，敏捷开发和迭代，更适合多品牌集团和业务复杂的“强品牌”使用。

刘志刚认为，“强品牌”的数字化发展趋势就是重新整体规划 IT 架构，统一企业数字化系统的底座，回收 TP、经销商和不同部门合作的外

部多个服务商的系统数据，进行集中化管理。微三云的云平台 OS

数字化操作系统所具备的业务中台底座能力，再结合丰富的前后端应用，可以帮

助强品牌企业实现这些目标

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又有没有玩过呢？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！

扩展阅读：

微三云商学院：没有完美的模式，也没有长久火爆的模式，每几个月都会变都会有新的风口，这个演进历史呢，有好几年了，最早 2014 年

开始是做sanji分销和多级分销，非常火，后来不行了就是全球分红模式和排队模式等，后来 2015 年就是微商模式和全返模式兴起，2016 年就是社

区团购模式，2016 年中就是 O2O 异业联盟跨界盈利模式和线下实体店支付聚合码模式流行起来，2017 年就是区/块/链商城模式和信用卡代/还模式，

然后 2018 年就是社交电商模式，2019 年初就是九星创客模式和挂售寄售模式，然后就是补贴模式和分红榜模式，2020 年初疫情原因社区团购模式

死灰复燃，年中开始就是拼团模式和三三滑落公排分红模式，现在开始就是全民拼购模式，预计过 3 个月又会流行有新的模式，每一种模式都曾独

领风骚一段时间，尽管有些是带灰色的模式，尽管现在回头看有些模式是不健康的，但当时都是只是争议没有明确的定义，都是一种创/新的尝试，

每一个阶段都有一批聪明人在恰当的时机抓住其中一两个风口赚到大钱并成功转型，同时积累了越来越多的忠实用户，平台越做越大，而且非常低

调不张扬，偷偷每个月赚着几百万几千万的收益！