

有助于扩大品/牌知/名度：排队出局与排队分红商/城模式？ 微三云软件+软件系统搭建+新型电商模式，微三云麦超解析

产品名称	有助于扩大品/牌知/名度：排队出局与排队分红商/城模式？微三云软件+软件系统搭建+新型电商模式，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

有助于扩大品/牌知/名度：排队出局与排队分红商/城模式？
微三云软件+软件系统搭建+新型电商模式，微三云麦超解析

前文引言：云平台系统：成熟稳定，售后问题少，客户容易做大和复购。很多同行因为开发能力有限，毕竟仅仅开发一个好的系统底层都要投入几千万的费用，于是很多同行会经常找我们买系统再转卖给客户，但第一次接触我们听我们报价的时候，都普遍反馈我们的系统价格比较高，感觉合作没多少利润，但真正合作过的同行就知道，我们系统非常稳定，合作后基本就没有什么售后问题，而且客户成功概率也高。系统提供自由应用组合的方案，任意组合上百个营销模式功能，另外还有创新模式系统功能比如思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动 2+1 奖励模式，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，泰山众筹模式，太爱速 m 秒杀寄售模式，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。客户运营做的好，就会源源不断要加功能应用，这个同行反而转到更多，自己的口碑也好，同时带动自己其他的系统的销售，反观有些没有合作的同行，盲目选择一些一两万便宜的系统，后续源源不断有售后问题，钱不仅没赚到，还一堆烦恼和浪费时间。运营分享：选择合作的技术公司，不仅要选实力好，功能应用强大，zuihao自有强大的系统底层，维护能力强，迭代更新快的技术公司。不能只选便宜的系统。

排队出局模式+ 排队分红模式+微三云麦超总监

什么是排队出局模式：

简单说通常是指在一个排队系统中，当排队人数达到某一特定数量或排队时间达到一定时限后，排在队伍前面的人员可以获得一定的奖励，实现用户引流和销售额的增长的新型电商模式；

比如：

消费一单赠送固定金额或者一定比例出局金（如消费399赠送800出局金）

2.所有用户消费按下单先后顺序形成公排，满5出1，即第1个人消费后，第6个人消费的时候第一个人出局，第11个人消费的时候，第2个人出局第16个人消费的时候，第3个人出局

第21个人消费的时候，第4个人出局

第26个人消费的时候，第5个人出局

第31个人消费的时候，第6个人出局

。。。如此类推

系统功能介绍：

- 1、设置5出1或者7出1等，参数可以任意设置。
- 2、购买指定商品就可以参与返现及设置返现金额。
- 3、每一个商品是一组线。比如：你买了A商品那么有5个人买了A商品才会返现给你。
- 4、返现的钱可以提现，提现扣除XX%手续费。
- 5、直接推荐一个用户消费，享受XX%提成。

6、实时查看排队返利情况。

7、手动设置某一个人提前出局。

举例说明：

假如你设置的是5出1，那么：

第5个人进来返利第1人

第11个人进来返利第2人

第16个人进来返利第3人

第21个人进来返利第4人

第26个人进来返利第5人

第31个人进来返利第6人

第36个人进来返利第7人.....

以此类推....

此外，这种模式还具有以下特点：

（1）促进用户互动和社交分享：排队出局模式鼓励用户与其他人互动，并分享给他们的社交圈。这不仅提/高了平台的社交影响力，还有助于扩大品/牌知/名度。

（2）提/高用户黏性和忠诚度：通过排队出局模式，用户可以获得持续的奖励和优惠，从而提/高了他们对平台的忠诚度和黏性。这有助于培养长期的用户关系，并推动平台的持续发展。

（3）个性化推荐和精准营销：基于用户的消费行为和兴趣偏好，排队出局模式可以提供个性化的推荐和精准营销策略。这有助于提/高用户的购买率和满意度，同时提/高平台的营销效率。

（4）灵活的积分制度：排队出局模式采用了灵活的积分制度，用户可以通过多种途径获取积分，例如购买产品、参与活动或完成任务等。这增加了用户的参与度和积极性，同时为平台提供了更多的营销手段。

（5）可持续的发展策略：排队出局模式是一种可持续的发展策略，通过持续投入资源和激励，平台可以吸引更多的新用户，同时保持现有用户的满意度和忠诚度。这有助于平台的长期发展和稳定增长。

什么是排队领奖模式？

排队领奖模式即指消费者排队在平台领取奖励。详细点说，就是在这一模式下，平台会将售卖产品的营业所得当作奖励，以积分的形式发放给消费者，符合平台设定条件的消费者可以通过消耗积分来排队领取奖励。领奖按照先到先得原则，消费者越早参与排得越前，越能早一步拿到排队奖励。因此，这一模式能够吸引新消费者，激励平台固有消费者，提、升消费者的活跃度，以此增长平台业绩，一次性解决平台引流难以及用户难调动的问题。

那么排队领奖模式到底怎么玩？

玩法介绍：

第一步：满足平台积分要求的消费者在平台下单，消耗相对应的积分即可参与排队领奖

第二步：下单消费者按照先来先得原则排队，有9位消费者下单排队，第1位排队者就能获得奖励

参与条件：

I 本人积分数量满足平台要求

I 分享下级，且下级的积分数量也满足平台要求

排队领奖规则：

I 先排队先得奖励

I 每新增N个用户进入排队，就有一个用户获得奖励

I 奖励产品有红包与购物抵用券

I 用户获奖，直接分享人可获得现金奖励

参与排队领奖条件：

I 自己的消费积分达到400积分

I 直接分享的2位用户消费积分不低于400分

I 第2次参与排队领奖，只需要剩余积分达到400分即可（例：830分就可以再参与2次，无需再分享用户）

注：获奖者获得2000元现金+599元赠品券；分享人获得600元现金

如果说以上说明还看不明白，我们可以举例分析一下：

按照每9位消费者排队，就有1位排队者获得奖励的领奖原则，假设：

第1位消费者下单，消耗400积分；

第2位消费者下单，消耗400积分；

第3位消费者下单，消耗400积分；

.....

第9位消费者下单，消耗了400积分，则第1位排队者可以获得2000元现金以及599元赠品券；

同理，第18位消费者下单，消耗400积分时，第2位排队者也可获得2000元现金以及599元赠品券。

以此顺序排列领奖，下单消费者越多，可领取奖励的排队者就越多，参与平台的消费者就会越多，平台业绩与收入也越多，从而回馈给消费者的奖励也会越多。

为什么要为大家介绍排队领奖呢？是因为这个模式好玩易操作，能吸引到大批消费者。对于消费者而言这种模式能给他们带来很多好处，对于创业者而言这种模式能够帮助他们顺利将平台做大做强。

淘宝也不是一天做起来的，天猫也不是一下就爆火的，拼多多也不是一上线就变成大平台的。创业者需要有敏锐的眼光以及等待成功的耐心，等待成功是后续需要做的事情，在此之前，我们需要有敏锐的眼光，选择像排队领奖模式这样的有前途的模式。

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！

拓展阅读：微三云全场景运营：系统支持多种应用端口 微三云 OS-OMS 支持集团品牌企业内外部系统的无缝互联互通，支持集团分公司和多品牌体系共同使用，我们将其称之为“集团多租户模式”。这也是微三云 OS-OMS 系统的核心优势。多品牌集团使用微三云 OS-OMS 系统，可以通过权限管理策略，实现集团总部和子品牌不同运营主体多组织/多角色的的分级管控；管理模式涵盖店铺、品牌、仓库多层级。运营之间互不影响，边界清晰。管理层级支持三层、四层乃至更多层次架构。"六网合一，APP、小程序，公众号、H5、抖音小程序（抖音商城类目暂时停止申请中）、头条小程序、PC 商城，无惧任何平台封杀和限制，特殊客户甚至可以选用购买原生超级 APP，功能模式涵盖最新的思购臻选秒杀模式、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，泰山众筹模式，太爱速 m 秒杀寄售模式，美丽天天秒链动 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、拼商抽奖模式、广告电商模式等。