

了解更多消费增值玩法，这篇文章不可错过？电商系统搭建+商业思维+模式设计，微三云软件开发服务

产品名称	了解更多消费增值玩法，这篇文章不可错过？电商系统搭建+商业思维+模式设计，微三云软件开发服务
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

了解更多消费增值玩法，这篇文章不可错过？电商系统搭建+商业思维+模式设计，微三云软件开发服务

前文引言：

微三云云平台：自由组合应用和会员数据互通各种商业概念被炒热，其背后都是平台在为自己积累“势能！”例如阿里的“新零售、数智化”，腾

讯的“私域经济”，抖音的“兴趣电商”等。但一个概念一旦被市场认可，每一个平台都会往上蹭。究竟什么是私域，什么是公域，对于这些

概念的定义和边界，企业应该有自己的全局理解。

微三云系统架构上解决单体模式紧耦合、难以扩展的问题，每个服务可独立部署，功能模块按团队专注负责，系统功能丰富，比如 思购臻选秒杀

模式、美丽天天秒链动 12+1 奖励模式，泰山众筹模式，太爱速 m m 秒杀寄售模式，消费返利模式，共享 I 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，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，更好的独立扩展和性能支撑，满足应用功能并发开发。

微三云麦超+本地生活平台共享门店+共享股东+共享会员跨界盈利+消费增值模式

一、本地生活消费增值模型

核心逻辑

1. 用户在合作O2O本地生活门店及平台自营产品消费赠送增值积分，同时产品利润进入盈利池托底积分价值和卖出回购
2. 每笔订单平台拿出部分利润进池利润金额*70%为赠送用户同等价值的积分，促使每笔新增消费进池资金的增长大于流通积分的增长，保证积分价格永远单边上扬，假设门店抽成20%，2%平台利润，2%用来分销给推荐人，16%进入盈利池，赠送用户11.2%的价值的增值积分
3. 积分卖出，用户兑换现金零钱提现时需要扣留20%回流到盈利池，促使每笔新增积分卖出时盈利池的资金消耗比流通的积分消耗少，保证每笔卖出积分订单都推动积分价格单边上扬
4. 1.2倍或2倍收益强制退出机制：所有会员消费获得的积分总量*积分增长后的价格，超过消费金额1倍2倍，则系统强制卖出用户积分余额变成零钱余额，强制退出，复投方可继续参与消费增值
5. 前期用户退出较快，积分价格增长较快，后期会逐渐增速降低，但始终保证积分单边上扬，到某个瓶颈期，新用户进来获得积分较少，增长退出较慢时，前期获利用户会产生悲观情绪进行卖出积分，大量卖出积分后，平台积分迅速减少，但盈利池资金减少比积分减少慢，积分再度快速上扬，重新激活市场进入一个新的上涨循环
6. 随着平台越做越大，进行天使轮-A轮-B轮-C轮-D轮等融资，融资后部分资金可以作为消费补贴拉动消费，增加盈利池金额和积分加速上涨，让更多用户获利。
7. 最终，平台发展到足够体量，用反并购上市逻辑让用户积分兑换上市公司股份，通过证券市场二级市场增值变现，平台创始人和大团队长根据贡献获得配股，锁定期过后交易变现实现财务自由。备注：

1.可以结合分销模型一起做

支持直推奖+间推奖+多级别级差奖（行政传销风险，谨慎使用，也可以线下统计发放，可以用财务宝功能另外系统自动统计）+平级奖+区代+市代+省代+股东加权分红+招商奖励等分销逻辑备注：招商奖励：推广员发展终端门店，享受后续门店流水的0.5%流水奖励直推奖+间推奖：门店主通过收款二维码或者分享店铺链接让新用户锁定为下级，下级到本店和其他任意店铺消费，均可以按消费订单金额获得直推收益0.3%和间推收益0.2%，实现跨界盈利，本地虽然被平台抽成，但锁定用户后，用户源源不断的在他店消费均有分成，赚的更多，推广员分享用户消费，同样可以享受直推和间推收益。区代/市代/省代：收费5万10万-30万不等，卖地图，区域内订单，无论是否自己伞下推广的，均可以获得订单提成，区代0.1%-市代0.2%-省代0.3%级差收益，躺赚管道收益

2.消费积分增长模型演算：以本地生活商家订单举例

平台产品增长模型

积分起盘价是1元，比如用户消费1000，商家抽成20%就是200元，平台利润20，分销20元，160元进入盈利池，消费者每次消费平台会铸造价值112元的积分赠送给消费者，其中48元作为增量资金，不会铸造积分，112元作为铸造积分的兑冲基金

这个时候，当笔消费产生，盈利池总金额160元，流通总积分112个，积分实时价格增值到1.43元

第2个用户又进来消费1000，进入盈利池也是160元，铸造赠送用户价值112元积分（ $112元/1.43=78$ 个积分），这个时候盈利池总资金为320元，总流通积分为190个，积分增值到1.68元

第3个用户消费1000，进入盈利池160元，赠送用户价值112元积分（ $112元/1.68=67$ 个积分），这个时候盈利池总资金为480元，总流通积分为257个，积分增值到1.87元

。。。如此类推。。。每新增一笔订单，积分都会单边上扬增长一次

当积分价格涨到10.71时，一个用户持有的积分价值相当于1200元（ $112 \times 10.71 = 1200$ ），用户可以1.2倍出局，实现消费全返

。。。如此类推。。。。

3. 卖出积分增长模型演算

假设积分增值到10.71元的时候，一个用户持有积分价值1200元，他消费才消费了1000元还拿了产品，这个时候他想获利退出，那么他把价值1200元的积分卖出，平台给他结算80%就是960元（接近消费全返，因为有个说法是，保本保收益收益消费投资行为有可能涉非法集资，zuihao静态盈利不要超过消费金额），那么就是有240元回流到盈利池，盈利池实际减少了960元而已，但是流通减少了价值1200的积分，那么积分价格会往前增长上扬。

二：门店营销工具赋能，帮助门店会员拓客业绩增长

方案思路：将营销工具免费给到商家使用，tisheng商家对平台的粘性，愿意将自己门店会员贡献给平台。
1. 营销积分赋能：

平台对接一折供应链产品，产品进货成本只要京东同款产品对标的10%，用户在门店消费，按消费金额赠送3倍购物积分，用户的购物积分可以在平台消费抵扣70%，就是只需要付30%现金+70%积分，平台有20%利润，返给门店10%，5%用来给消费用户的推荐人分销，平台利润5%，等于商家假设营业额1万，被平台抽成20%，就是2000元，但平台帮他送客户30000购物积分，当用户消费使用3万积分的时候，就有3000返佣，相当于返还的钱超过抽成的钱了，0成本营销还赚钱，送的越多，返的越多。
2. 共享门店+共享股东拓客系统赋能
1) 共享门店-门店合伙人：用户购买指定产品或累计消费多少金额，成为门店合伙人，每天营业额（剔除给平台的抽成20%）的15%建立一个分红池，给合伙人分红，可以通过平均分红或者加权分红形式，让合伙人享受门店每周或者每月分红，帮助门店发展共享合伙人，合伙人还能享受推荐奖励，发展新用户获得门店的额外推荐奖励
2) 共享股东-门店股东：投资多少钱成为门店1%持股股东，股东分享平台获得推荐奖励+分红，推荐开卡奖励，门店设置会员卡权益（如免费喝3个月咖啡，赠送500购物积分，每次门店消费抵扣20%，消费平台产品每次抵扣70%，每天可以按特价购买一次某个产品，产品享受7.8w折等）
3. 实践举例：门店股东投资额

1)、总公司占股51%

2)、合伙人整体占股49%： 1位发起人占股5%，投资金额49800元 11位股东各占股4%，投资金额32800元

A.营业额分红收益

从门店开业天就拿分红，按日流水分红（不是分净利润），以每日经营流水按照比例分红（拿出营业额的58%来分），天天结算，以一个门店日营业额5000为例：

1)、发起人分红： $5000 * 0.58 * 0.05 + 5000 * 0.02 = 245$ /天，3年累计分红收益约为25万元；（0.02是管理奖励）

2)、股东分红： $5000 * 0.58 * 0.04 = 116$ /天，3年累计分红收益约为12万元

B.上市股权分红收益

后期公司上市拿原始股，发起人5%原始股，股东4%股份，假设800家门店市值100亿，那么800家门店占49%，值49亿，分摊到800家，每家值600万，12人分摊，一人50万。

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：

微三云云平台：我们将目光转向线下场景，如果作为线下业务负责人，私域就是门店//导购触达的消费者数量，以及门店业务覆盖的物理范围等。

如果这时线下业务负责人，还统合管理了品牌直营的微信小程序业务、官网零售业务，自然就会从私域运营角度出发，将线下门店，线上小程序、

官网渠道的所有私域统一思考。

如果是作为消费者零售业务总负责人，所有面向消费者的阵地，所有可以销售的领域，其实都是私域。因为他们的职责让他们不得不考虑，要全方

位地进行消费者和会员的统一运营，权益的统一和“一盘货”经营。

微三云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12+1奖

励模式，全民拼购模式、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、广告电商模式等，可以让客户先购买最急需用的功能先

上线，后续补差价升级系统，低成本先上线，后续又预备了丰富的功能应用功能，满足企业短期、中期、长期的实现的功能需求。