

# 微三云系统全渠道对接:全场景运营，打造 pc，微信，移动的商城？ 共享股东+共享会员跨界盈利+消费增值模式，微三云系统

产品名称	微三云系统全渠道对接:全场景运营，打造 pc，微信，移动的商城？共享股东+共享会员跨界盈利+消费增值模式，微三云系统
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

微三云系统全渠道对接:全场景运营，打造 pc，微信，移动的商城？共享股东+共享会员跨界盈利+消费增值模式，微三云系统

前文引言：

微三云售后团队专业维护:系统出现问题第一时间快速去解决，版本的更新迭代快，紧跟市场趋势，yongjiu受益。

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、泰山众筹模式，太

爱速 m m 秒杀寄售模式，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、拼商抽奖模式、广告电商模式等。

微三云系统全渠道对接:全场景运营，打造 pc，微信，移动的商城，以及全渠道数据对接优化体验。一直以来，为了满足中大型品牌集

团客户的零售数字化转型需求，微三云持续不断地完善智慧新零售数字化平台的产品布局和生态合作，更是首次推出了专为中大型品牌企业打造的

云原生、微服务架构的云平台 OS 零售数字化操作系统，借助其开放式的新零售 PaaS 平台，可以为品牌企业构建灵活扩展、高度协同和支持高并发

场景的集团级零售数字化平台。

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，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，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价的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！

拓展阅读：

微三云提供系统定制开发:我们有专业的团队，根据您的需求量身定制项目方案，所以只需您的一个想法。欢迎关注微三云每个月推出

的创新应用营销模式系统，比如 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、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，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，G NFT/NFG 电商系统等，可以接受二次开发，源码独立部署。