

运营山海优选模式系统，需要注意什么？软件开发服务+电商系统+技术服务，微三云商业思维

产品名称	运营山海优选模式系统，需要注意什么？软件开发服务+电商系统+技术服务，微三云商业思维
公司名称	东莞市微三云信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋503室
联系电话	13929266321 13929266321

产品详情

运营山海优选模式系统，需要注意什么？软件开发服务+电商系统+技术服务，微三云商业思维

重要介绍：

微三云为客户提供会员liuliang广告变现：微三云客户平台财务自由之路:上线一个当前最新最火的模式，快速裂变会员 10 万+，用社交电商新

零售会员奖励模式打造稳定团队架构，然后每 2-3 个月跟随微三云系统迭代新增上线最新的模式，不断激活新老会员继续推广拉新到 50 万+，先借

助腾讯体系上线公众号小程序视频号三个端口快速推广，等有一万日活以上，就可以上线社交广告资讯原生 APP 通过看视频看资讯领赏、签到做任

务领赏激活会员，再通过广告(穿山甲和广点通广告联盟)、游戏(自营和第三方)和金融(在线申办信用卡、信用贷款)变现！

现在一铺无法养三代，但一个活跃会员 10 万+的平台可以！爱孩子就送他一个 10 万+会员的平台吧！

近几年多数企业在开展零售数字化业务转型时，难以避免以下难题：

- 1) 缺乏整体规划
- 2) 迭代交付缓慢
- 3) 扩展性不足
- 4) 协同性不足

5) 稳定性较差 6) IT 成本过高

7) 业务支撑不足

在数字经济环境下，为了能够快速响应市场需求和实现降本增效的目标，品牌企业对 IT 系统的迭代升级要求再次提高。秉承“技术驱动商业未来”的理念，微三云发布了新一代“微三云云平台智慧新零售数字化操作系统”。

山海优选卷轴模式+电商模式分享+技术服务

随着国家政策把绿色消费积分制作为一项政策红利，对于商家或者消费者都是一项利好，引导和鼓励消费者愿消费、敢消费、能消费。通过绿色消费补贴的有效植入，让每个日常生活环节都可成为拉动内需的动力。积极响应“新型消费+共同富裕”的政策导向。重构商家、消费者、平台三者之间的关系，把生产和流通各个环节通过消费补贴机制形成多方共赢的局面。

今天我们来聊一下山海优选电商平台，这个公司近期运营的异常火爆，听说把绿色消费积分制作为公司主要推广的机制和模式，导致目前市场上有不少粉丝和用户想要了解他们的商业模式和机制，下面我们步入正题。

山海优选对外宣传公司平台运营以下六大板块内生态。

一、通证商城

二、直播

三、社交

四、共富农场

五、联盟商家

六、山海馆

山海优选运营模式

绿色消费积分机制：

消费力：由消费包产出，用于兑换消费包、兑换消费红包、兑换消费券

分成券：由业绩贡献分成，用于职务分成、市场分享奖励、释放消费力

消费红包：由消费力兑换，用于消费抵扣、兑换消费力、转赠

消费贡献积分：由抵扣消费红包数量产出，用于释放消费力

山海优选积分系统中消费力的五大减量：

- 1、每月同权日，权益通对消费力的通缩；
- 2、消费力兑换集团旗下上市公司股票进行通缩；
- 3、山海优选今年借壳上市后开通更多内部通缩通道；
- 4、元宇宙各种应用场景对消费力的消耗通缩；
- 5、商城海量交易对消费力的通缩；

山海优选凭卷轴模式一边使用绿色积分的政策红利进行刺激消费，一边用绿色积分兑换奖金，这种商业模式让山海优选一出场吸引了大量的用户企业的关注。山海优选模式其实本质上来说是卷轴模式？卷轴模式是一种适用于多种电商场景的商业营销模式，主要用发放卷轴、证券的方式，用卷轴代替流动资金，用绿色积分顶替风险，为消费者消费、领奖提供一站式服务，让消费者安心消费，安心领奖。

这种模式立足于国内绿色消费、生态消费的大背景，以绿色积分、合理消费为核心主旨在电商行业中站稳脚跟。对于消费者而言，这是一个可以放心参与的平台模式。对于企业而言，这是一个可以转型升级的好机会。

那么卷轴模式到底怎么玩呢？

玩法介绍：平台注册认证消费，即可获得消费包、消费力、分成券等，用户可用消费包产生消费力、消费积分继续消费，实现绿色消费，合理消费。

绿色消费积分机制：

消费力：由消费包产出，用于兑换消费包、兑换消费红包、兑换消费券

分成券：由业绩贡献分成，用于职务分成、市场分享奖励、释放消费力

消费红包：由消费力兑换，用于消费抵扣、兑换消费力、转赠

消费贡献积分：由抵扣消费红包数量产出，用于释放消费力

消费包套餐：

初级消费包：兑换10个，产出12个，产出时间30天，共富值1，拥有数量10，有效期一年，封顶周期45天

低级消费包：兑换100个，产出120个，产出时间30天，共富值10，拥有数量6，有效期一年，封顶周期60天

中级消费包：兑换500个，产出625个，产出时间30天，共富值50，拥有数量4，有效期一年，封顶周期60天

高/级消费包：兑换1000个，产出1300个，产出时间30天，共富值100，拥有数量3，有效期一年，封顶周期75天

达人消费包：兑换5000个，产出6500个，产出时间30天，共富值500，拥有数量2，有效期一年，封顶周期75天

富人消费包：兑换10000个，产出13100个，产出时间30天，共富值1000，拥有数量1，有效期一年，封顶周期90天

富豪消费包：兑换30000个，产出39600个，产出时间30天，共富值3000，拥有数量1，有效期一年，封顶周期90天

注：消费包减产机制，初级消费包不自动减产，低级消费包复购一次延长一天，中级消费包复购一次延长两天，高/级消费包复购一次延长三天，达人消费包复购一次延长四天，富人消费包复购一次延长五天，富豪消费包复购一次延长六天。

消费力及消费券集市：注册实名认证免费赠送消费包获得，通过做视频广告任务不断积累；通过消费券集市积分点对点转/让获得，消费券与消费力可相互转/让

消费券集市转/让机制：消费力可出售/求购消费券，消费券与权益互通互兑

消费力转到消费券集市设置有手续费：

I 个人共富值低于3，可转出2个，转出手续费40%

I 个人共富值达到3，可任意转出，转出手续费25%

I 主管级别用户或者持有高/级消费包，转出手续费20%

I 经理级别以上或者持有达人消费包，转出手续费15%

分成券：

I 分享实名认证用户获得分成券

I 分享用户兑换消费包获得分成券

I 用户市场职务每天可领取分成券

I 城市服务商每天可领取分成券

I 分成券价值与消费力等值，每天释放消费力，释放比例1%-3.5%，根据用户评级释放

消费红包：

I 消费力可以兑换消费红包（根据集市价格）

I 消费红包可以用于商城消费抵用

I 消费红包自动生成二维码可以扫一扫使用

I 消费红包可以通过手机号转赠

I 消费红包恒定价值1RMB

注：直接分享用户可以获得消费红包核销数量的60%的消费贡献积分；间接分享用户可以获得消费红包核销数量的25%的消费贡献积分；商家可以获得消费红包核销数量的****的消费贡献积分

市场收入：

I 分享新用户奖励0.6个分成券，连续6天任务，每天0.1个，中断不再奖励

I 分享用户兑换消费包可获得对应数量6%的分成券，有烧伤机制（以自身持有zui大的消费包为准）

I 每分享一个会员实名认证后增加一点共富值（前三个月连续30天未完成任务共富值清零）

I 用户通过市场分享完成职务考评可获得一次性消费包奖励以及长期评级分成

I 通过一定条件成为城市服务商可获得每日城市分成，根据城市市场发展规模进行奖励

小编在电商行业摸爬滚打多年，见证了许多平台起起落落，对各种模式早已熟透。小编在这里给大家透透风，卷轴模式作为新模式登场具备一定的优势，如果现在就入手，日后收效定然可观。小编手里有可靠的咨询渠道与合作平台，对模式感兴趣或者想要直接起盘赚钱的老板都可以来试试哦！

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：

微三云软件开发：软件开发行业乱象不小，微三云是一股清流！

同样看起来表面功能差不多的软件，有几千元的，有几万元的，有几十万，有几百万的，如何去选？

一个好的电商系统底层，少则需要几千万的研发经费，多则过亿，而且至少需要过万的平台客户使用才能完善成熟，你手上花一两万就买到

的电商系统只有三种可能：

一是只是一个 Saas 账号或者不值钱的小公司（不到 100 人）开发的三流产品，用起来就知道坑有多少，而且后续是没有什么更新维护功能免费升级的

二是用网络上开源的系统源码改的，漏洞太多，资金不见了都不知道什么原因，黑客如入无人之境

三是用的是破解大公司的源码做的盗版系统，轻则盗版公司被抓找不到运维服务系统无法使用、项目崩盘辛苦积累会员数据化为泡影重头再

来，重则平台也会连带被起诉高额赔偿！

购买电商系统，记得认准专业源头开发公司（怎么也得有 80 个技术以上吧），记得问系统底层是不是自己研发有专利证书的，有没有过万

的正在运营的源码客户？迭代更新的频率有多快？

近两年，由于品牌企业、电商平台不断tisheng对订单履约的重视程度，履约形式一直在迭代升级，前置仓、闪送、同城购、社区团购等层出不

穷，争夺【中场和近场】的零售业态也更加多元化。但所有形式变化的底层逻辑都遵循着如何更好的服务用户，如何更好的盘活区域内资源，企业

需要在两者之间寻找平衡点。可视化、可量化的数字化方案无疑是zuihao的天平砝码