

对消费者购买平台的商品视为对平台的投资？绿色消费返利积分系统+技术服务+平台搭建，微三云电商系统

产品名称	对消费者购买平台的商品视为对平台的投资？绿色消费返利积分系统+技术服务+平台搭建，微三云电商系统
公司名称	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

对消费者购买平台的商品视为对平台的投资？绿色消费返利积分系统+技术服务+平台搭建，微三云电商系统

导读：

微三云云平台-OMS的设计理念则不一样，考虑到不同品牌客户的业务流程和履约环节略有不同，也依托于微三云把关键履约流程都抽象成

更细化的微服务结构，结合执行策略，就可以实现“关键履约流程环节可个性化配置”。

共享购4.0+绿色消费返利积分系统+系统平台搭建联系微三云

接下来小编就带大家来了解一下拼购模式。今天分享的是共享购4.0绿色消费返利积分系统开发介绍，有需要系统搭建的联系小编微三云麦超总监。

10年来电商模式不断迭代创新的zui优版本 共享购4.0模式以公开透明是区/块/链技术为基础，打造一个多平台开放融合的生态平台，并且实现一个去中心化的DAO自治组织理念，以会员、商家、平台共同

打造上市公司的思维理念，为平台实现长远健康发展，零风/险，没有人受伤害，共同获益的平台。

这个模式堪称是10年来电商模式不断迭代创新的zui优版本，但还不是终/极版本，随着时代发展，微三云每个月推出更多模式功能优化商业模式和商业运营逻辑，不断迭代新模式，目前来讲，共享购4.0模式依然是zui优模式，强烈推荐，只要是推广能力OK，风险控制得当，绝/对是10年来我们遇到过的风险zui低又zui容易成功的模式。

绿色消费返利积分模式！消费者是社会经济发展的缔造/者。消费思维的不断迭代！有了新消费返的积分——数字经济中的数字资产，还可以理解为你在企业中消费获得的利润。通过消费得到的利润，再次消费时就成了免费消费（做到无痛消费）。

一个人会在不停地消费，通过时间创造价值，利润积累，创造更大的价值。

平台创新性消费全补的商业模型在线上商城（线下实体）所花的钱，不但可以得到物超所值的优质商品，所赠送的绿色积分zui高达60%，剩余打折部分还额外补贴成共享积分，真正实现消费全补，做到真正的快速引流，为企业（商家）快速去库存，为消费者省钱（赚钱），把消费者转换成消费商，花zui少的钱买zui好的产品，让消费者成为消费商。

绿色消费返利积分政策——如何适用到各行各业的市场，打造消费闭环

积分是一种在任何购物场所听到zui多的一种名称，我们去超市，餐饮店，美容美发店地方消费，店里的营业员都会让我们办理一张积分卡，根据我们累计消费所产出的积分，zui后来兑换商家的礼品，其出发点就是让消费的用户有利可图，为了留存用户回购。

积分的运作以及发展趋势，今/天微三云麦超，在软件开/发行业10年的时间经验，为大家普及些线上新零售电商，如何利用好积分去运作套商业模式，以下内容分享给还在学习的你！

zui普遍的就是积分商城，在以往的电商平台里是专门为消耗“积分”这一奖励而特设的模式，用户可以使用积分兑换商城陈列的礼品，整个兑换过程用户除了消费积分而不会另外产生新的消费成本，当然还有些平台是会通过积分+零钱的方式去做兑换产品。

不知道大家有没有关注到，上半年初国务院令所提出的《促进绿色消费实施方案》正式确立绿色消费返利积分模式的相关政策，关于新业态、新模式，引领新型消费加快发展，互联网+电商新模式将推广普及，因为这个文件的出台，意味着电子商务4.0版本的合法化，消费商时代的正式来临！

对消费者购买平台的商品视为对平台的投资，平台把部分利润按比例返还给消费者，通过绿色积分消费返利方式，让消费者有利可图，愿意留存并且愿意推广平台，让平台在红海市场中达到有效的引流—转换—复购形成经济循环效果。

前不久也是出现了这个市场爆发力极强的——积分增值模式，一种脱离单打独斗的方式，通过商家联盟把线上线下各行各业的商家入驻进平台来，扩大平台的背景资源和影响力，多方共同投入，相当于多方分担营销成本，这也能降低平台资金投入的风险。

通过平台与入驻商家之间的让利为基础，达成一个消费共享经济积分增值的概念，让消费者和商家能参与到平台未来的发展中去，去促进市场消费的新消费生态，每个商家卖货之前需要有足够的积分资产，每卖出一个商品需要给消费者打赏积分，打赏过后的积分会对应消耗减少商家的，积分不足的时候就需要像用户手上购买

积分拥有完整的资产总量发行机制，因为随着用户量的不断激增，商家打赏越来越多，应用需要流通的积分会越来越多，消费人越来越多，持有人越来越多，共识越来越强，积分增值就越来越高！

绿色消费返利积分商城系统开/发找、可V可D、平台消费者绿色消费积分模式、绿色消费积分会员制软件、绿色消费积分消费补贴返利、绿色消费积分系统，以打折、让利、积分抵扣等程序制作

消费返利积分：消费者向商家购买商品或服务，由商家给予一定的返利，通过积分方式累加和网络上记录，zui后消费者凭积分兑换成礼品或现金，这是一种商家正常的营销和让利手段。

共享购4.0模式的创新优势一、对比云联惠等消费返利模式，共享购模式有以下创新优势：1.消费返利只是赠送共享值和共享积分，不返现金，避免非法集资承诺保本保收益的返现金思路2.因为返的不是现金，避免团队奖励模式设置，不涉及传销多级分销团队计酬，相对安全很多3.平台不碰商家资金，只要平台会员不而已shua/单虚假交易，消费用户和商家、平台都是非常健康没有任何风险的4.平台不返现金，没有提现功能，意味着不可能出现类似云联惠和销巴生活这种消费返利平台用户挤兑提现问题，平台可以无风险长久运营。5.后期积分通过合规交易所交易，对接友盾通证交易所，上海碳排放交易所等，彻底避免积分交易变现的潜在法律风险。

二、对比其他模式的新零售模式1.其他模式基本是基于产品利润或者资金盘现金流的方式来运营，利润分销模式已经不好推广，还无法完全杜绝传销风险，而资金盘模式，又无法完全杜绝非法集资风险，都是无法长期运营，打造出一个上市公司的。

2. 如今，已经过了融资烧钱快速做大的时代，像淘宝、美团、饿了么、拼多多这种烧钱模式已经无法复制，但共享购提供了另外一种可能性，就是以理性消费+通证积分+积分运营+多平台合作+会员运营广告变现+项目融资上市等多维度的生态运营平台，更容易被资本市场接受。

扩展阅读：对比其他同行的类似模式系统优势1) 功能扩展性：未来的优化和扩展计划：增加云平台电商200多个应用功能模式与共享购模式的互通组合使用，比如参与平台拼购，短视频，直播，O2O，异业联盟，泰山众筹，抢单寄售，链动奖励，礼包分红，社区团购，云店模式，智慧新零售等，参与这些平台营销模块，也可以获得贡献值奖励或者积分奖励，且微三云系统的所有应用功能的后续版本优化，每个月一次，客户都可以免费更新，相当于买的是一个永/久更新的，永远不会落伍的“活”的系统。预告

一下：区/块/链系统春节后将全面升级，增加N多新模式功能玩法，敬请期待。2)生态化运营的扩展性：微三云独立开/发有超级云APP，区/块/链系统，元宇宙NFT系统，商学院知识付费系统，供应链系统，云平台电商系统等六大生态运营系统，未来共享购模式将增加与供应链系统和商学院知识付费系统、元宇宙NFT数字藏品系统的打通融合3)强大的系统底层：累计投入过亿元自主研发的系统底层(全国有自己独立研发的强大底层系统的软件公司屈指可数)，支持千万级的用户并发，支持10万笔每秒的订单并发，独有防黑客攻击策略，云服务器性能自动监控，分布式微服务架构，齐全的开/发API接口方便快捷二次开/发。4)同类系统zui全的支付和税收合规解决方案：支付方面，除了对接官方的微信，官方支付宝外，还对接了众多第三方支付，如汇聚支付，通联支付，易宝支付，杉德支付等等，为客户提供全方位的分账、收款、代付解决方案。税收合规方面，已对接腾讯高灯科技和深圳粮饷社，为客户提供灵活用工、佣金发放代开/发piao，税务免费咨询，股权免费咨询等全方位税务合规解决方案5)强大的技术开/发团队：10年老牌互联网模式开/发公司，每年软件销售额营收1亿+，全职技术250+，可满足30多个项目同时并行开/发，开/发实力行业口碑一/流，众多创新营销模式均领/先同行研发上线，可充分满足客户做大后各种各样的开/发迭代功能需求开/发。

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！

分布式微服务架构优势：比喻，人要上楼，究竟是人动还是大厦动？

这个思考来源于我对产品经理所说的“关键履约流程环节可个性化配置”这样一个系统性能的解读。这样的理解也是颠覆大家对于软件系统

的认知。

在这里我们可以用一个比喻来描述这样的场景。

比如，一个客户想要进入一栋大厦的 8 楼，那么传统认知就是到达大厦 8 楼只有乘坐电梯和楼梯两种方式，并且通常只有这两种。原因在于

这栋大厦设计的时候，其框架底座是固定死的，8 楼只能在 8 楼，且只能通过电梯和楼梯进入。

就好比以前，品牌企业选择一套数字化系统，那很多对应的关键履约流程环节就是固定死的，这个是在系统研发的时候就固定下来，无法更

改的，牵一发而动全身。那么，结果就是一部分客户用起来顺手，也有很多客户用起来很别扭。比如所有订单必须先通过审核，才能备货；财务流

程一定是滞后的，逆向流程往往也是反人类的。

但系统厂商不会为某些客户去更改标准产品的流程，因为只要是固定的流程就不可能满足所有客户需求的。如果为 A 客户改动了流程，必然

导致 B 用户的体验下降