

中驰八方商/城：为您提供一站式购物解决方案？电商运营+模式解答+商业思维，微三云电商系统

产品名称	中驰八方商/城：为您提供一站式购物解决方案？电商运营+模式解答+商业思维，微三云电商系统
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

中驰八方商城：为您提供一站式购物解决方案？商业思维+模式解答+商业思维，微三云电商系统

重要介绍：

微三云现在拥有自研开发应用云平台系统，一个系统底层集成0 200多个创新应用模式，做电商平台只需要挑选自己需要的应用功能2 2 源码就

能搭配出自己的源码系统，创新模式比如全民拼购模式、社交盲盒系统，盲盒社交电商系统、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，思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动1 2+1 奖励模式，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200+营销应用和shida奖励模式助力商家掘金移动社交新时代。

中驰八方商城开发+微三云软件系统开发+商业模式

今天小编要跟大家分享下中驰八方商城的模式，本文仅作软件开发公司系统功能开发角度分享，不代表实际运营建议，欢迎定制开发系统。顺便介绍一下小编：微三云麦超，微三云市场总监、资源总监，首

席商业模式策划导师，本人在软件开发和商业模式策划行业至今已经9个年头，累计亲自服务5000+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！

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！

中驰八方怎么样？如何操作？一篇文章告诉你答案

中驰八方商城

：注册送300积分，每天万5释放，每天释放0.15元，不可以分享。

（备注：注册送积分，积分每天静态释放，不就是传说的0撸吗，这个功能简单，就是这个不可以分享，应该是免费会员没有推广权限，就是用户分享下级也是没哟收益的。）

直销双轨，金士力公司牌照，金士力产品

999产品+999积分，4999产品+积分，9999产品+积分

999以上通用权益可以推荐免费会员，拿直推100积分奖励，间推50积分奖励；对接商家，奖励商家流水金额2%积分奖励。

（备注：来了，报单产品来了，999以上就可以发展下级有推荐奖励了，奖励宣称的是积分奖励，二级，

直推和间推奖励，如果发展商家，商家流水金额的2%算积分奖励，妥妥多商家入驻版本的商城，而且既然要奖励推荐人，那么商家入驻肯定是要扣点的，下面看看具体扣多少？)

9999权益+可以上自己产品到平台销售，结算按照T+1结算。(备注：这不就是等于9999可以开通商家功能，自己也可上传产品了，那么我的商家销售流水，商家应该就是有刚才的2%奖励了吧，还是把商家注册在我的下面比较好，那么这个2%奖励就是我自己的了，嘻嘻。)

对碰奖金7、8、9(备注：对碰时直接模式玩法，还是不太建议，传销打击太厉害了)

领导奖金50、20、10(备注：领到奖金应该就是团队级差奖，对应有三个级别)

幸运奖前二十后二十领导奖金1%(备注：这样的幸运奖好多年没见社交电商平台用了)

直推12%、14%、16%加积分奖励

(备注：好理解，不同级别不同的直推奖，就是传说的3*3高/级奖励)

生态、万业联盟

商城、实体商家消费送等额积分，消费100送100积分，抽取16%手续费，商家获得16%积分奖励，积分按照万分之5 - 10释放，初期按照万8释放。

比如，你到平台合作饭店吃饭，消费1000元，你获得1000积分，商家获得160积分，扣除商家16%服务费，获得的积分按照万8释放。对于商家的说辞，你怎么都要给顾客打折，今天你不给顾客打折，我替你送顾客1000元钱，将打折的钱暂时交给我，每天我给你返回万分之8，你做不做？这样子顾客等于没有花钱，你说你的生意会不会火爆？顾客愿不愿意多来你家消费？那么你上架我们的app好不好？

(备注：好理解，消费全返，类似云联惠、销巴生活、君凤凰的模式)

作为对接商家代理的奖励，我们享受商家流水2%的加速释放，商家每卖出去10000的货，你的积分释放200元。你愿不愿意谈商家入驻？(备注：好理解，类似拓友模式，推广商家可以获得2%加速释放，不用直接奖励现金，就加速释放待释放金额)

商家为什么要自己成为代理商入驻商家，你每卖出10000的产品，自己享受2%加速释放，等于抽点降低2个点，你要不要花1000元成为服务商，同时你可以可以推荐顾客获得顾客消费流水奖励，还可以发展代理商、发展商家入驻赚钱？

(备注：好理解，必须的，把商家放在自己的代理账号下面，收益zui大化)

这样的事情你愿意做吗？愿意做的话成为我们的代理商，当你成为相应级别的代理商，享受所有伙伴消费流水1 - 4%的加速释放。当你成为区域、城市、省级代理商，还可以拿区域内流水百分比的加速释放。

(备注：来了，开始卖地图，卖区代、卖市代、卖省代)

这里面有泡沫吗？当然有，但是这个泡沫是相当于200天翻倍，只要消费体量能够在200天扩大一倍，这

将是一个永动不会泡沫破灭的永动机，这么好的事情，必然可以实现200天扩大一倍，在这里即使泡沫破灭无法对付给大家现金，是不是你花了原本应该花的钱，商家给顾客打了原本要打的折扣？这里面是不是没有任何人受到伤害？那么这件事情你愿意做吗？确定不要做吗？确定不要成为代理商吗？确定不要成为会员吗？确定不要成为入驻商家吗？

回顾一下平台功能：

线上商城+实体店入驻

线上商城：采用zui/好的供应链，提供完全平价的商品，你家庭需要什么就在这里买，一定都不是价格虚高的产品。

实体店入驻：商家入驻后，严格按照平时店内正常价格提供商品，消费者通过本app购买的商品不能高于正常价格。

结算方式：顾客购买产品或者进店消费后，通过app付款，顾客获得消费额相等的积分奖励，消费多少送多少，商家或店家立即获得84%的现金收益和16%的积分收益。

消费者和商家获得的积分收益按照每天万分之（5 - 10）释放，初期设置在万分之8每天。

对接商家和店家奖励：对接人获得流水2%的加速释放奖励。（假如你有200积分，你对接了一个商家一周的流水为1万，那么 $2\% \times 10000 = 200$ ，不到一周时间，你的200积分就全部释放为可提现的积分）

高额积分获取专区，每消费100元钱获得6.25倍积分。

问答：

1.假如你是顾客，你愿意不愿意到这样app合作商家消费？

答案：如果是我，我是愿意的。因为在这样的商家，如果我本来就要消费1000元，如果不用这个平台我消费了就什么都没有了，在这个平台我花出去的1000元钱还会再回来，虽然按照万分之8的速度，每天只能回来8毛钱，但是每回来1分钱都是赚的，所以我一定愿意。

2.假如你是商家，你愿不愿意通过这种方式吸引更多的顾客到你店里消费？

答案：如果是我，我是愿意的。因为我可以通过这种方式吸引顾客到我店里来消费，虽然暂时被扣除的16%的服务费，只收到84%的现金，但是我可以获得更多愿意到我店里消费的顾客，增加店铺销量，这个钱我就当给顾客的折扣好了，本来也是要给到折扣的，并且平台送我的积分还按照万分之8的速度释放，虽然缓慢，但是我能接受，因为我如果给折扣这个钱本来是没有的，这里回来的每1分钱也都是赚到的。

3.假如成为推广者你就可以对接商家，你愿不愿意成为推广者？

答案：如果是我，我是愿意的。因为我可以通过推广商家入驻获得收益，如果我对接了一个商家，每个月流水在平台上达到了10万，我将获得2%的加速收益2000元，只要我在平台上购买任何一个产品获得2000的积分，直接就能够获得2000元，相当于我白白赚了一个真实价值在2000元的产品。如果我通过高额积分区花费350元购买产品，我将获得2000积分，直接变成1800元可提现现金，200元复销现金，相当于直接赚了1450。如果我对接10家商家，我将获得14500元，所以，我愿意成为推广者并且花费碎片化时间推广

商家入驻。

（总结：看完了，发现就是一个类似云&惠的消费全返模式商城，只加了一点直销双规对碰的模式，没有什么特别亮点。）小编后记：绿色积分模式目前这个季度是热点，但赤裸裸结合直销和全返来做，就显得比较LOW了，更好的玩法，有太多了，每个月都有新模式，欢迎加小编微信，提供免费梳理商业模式，系统开发定制。欢迎详细了解中驰八方商城系统模式源码开发，中驰八方商城模式源码开发，中驰八方商城开发，中驰八方商城模式，中驰八方商城模式开发，中驰八方商城模式源码，中驰八方商城系统源码，中驰八方商城源码定制，微三云软件系统开发。

结语：

微三云商学院：购买软件的坑之 客户预算不合理

客户预算低，主观上认为技术是虚拟的东西，觉得互联网项目没什么成本，但实际上不是这样，像我们这种开发公司或者说项目外包公司，更多的

是人力成本，程序员工资普遍较高，客户预算又低，达不到预期的效果，所以就导致做出来的与预期相差甚远。一个成熟稳定，安全漏洞少，进发

支持量级比较大的的系统架构，少说开发起来也要几百万甚至几千万，开发周期时间跨度至少 1-2 年时间，试问你就给个 5 万、10 万的开发公司怎

么给你交付质量好的系统？

解决办法：可以在寻找服务商的时候找做过类似案例的，而且底层架构做的比较好而且是分布式微服务架构的。一来客户案例比较多，他们可以提

供很多免费又有用的建议，毕竟你现在遇到的难题可能人家早就走过一遍了。这个阶段一定充分沟通，但是不要指望人家为你的项目负责，主要还

是靠自己判断，服务商只是提供不同的见解以及建议。

做项目的预算不能太低，另外要找成熟稳定的公司，行业内经营至少 7 年以上的，主要考察公司有没有成熟的系统底层，如果预算没有达到百万以

上，千万别找从零开发的公司，坑太多了。

历史数据表明，如果企业采取比较封闭的经营管理方式，就会导致熵增加速，此时只有借助外部的能量发展创新，产生新的经营秩序，才能做

到熵减，让企业进入新的生命周期。现在看来，借助外部的数字化技术促进品牌企业转型 DTC 模式，就是传统品牌企业不可或缺的“外部能量”。

但是，传统品牌企业在转型 DTC 模式的路上，从“知道到做到”一直有几道难以逾越的鸿沟。