

想要量身定做批发零售寄售与直销双轨新零售系统吗？设计商业模式+软件系统搭建+行业解决方案分享，微三云麦超解析

产品名称	想要量身定做批发零售寄售与直销双轨新零售系统吗？设计商业模式+软件系统搭建+行业解决方案分享，微三云麦超解析
公司名称	深圳市微三云信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	13929266321 13929266321

产品详情

想要量身定做批发零售寄售与直销双轨新零售系统吗？设计商业模式+软件系统搭建+行业解决方案分享，微三云麦超解析前文引言：微三云云平台：系统实现不同应用功能之间会员数据互通，全平台统一用户数据,打通用户场景，平台内账hao体系打通，实现多渠道客户集中管理。

提供多样化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 2+1

奖励模式消费返利模式，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，，泰山众筹模式，太爱速 m

秒杀寄售模式，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，奖励身份同步，更多用户激励业务场景组合，提供用户数据分析，

提供精准营销依据。当下公私域融合、线上线下融合、2C 和 2B

融合已是趋势，品牌触达消费者、经营消费者的方式越来越灵活多变。

那什么是品牌的“私域”呢？——我们认为，品牌视角下的私域肯定不止是腾讯所定义的“私域”。

当下，私域的定义往往与具体业务负责人的身份和利益有关。例如，如果只是天猫店的业务负责人，他的私域就是天猫入会的会员；如果是douyin和kuaishou的业务负责人，私域就是douyin和kuaishou的粉丝团。

如果是在腾讯微信生态的业务负责人，私域就是公众hao/视频hao粉丝，是微信好友与企微客户数，

是小程序平台的jiaoyi额等数据。如果是所有线上业务的负责人，负责公域和私域的整体运营，这时候他们还会思考如何把公域消费者导入到私域去统一运营。而这就是线上的公私域融合。

批发零售寄售模式+直销双轨新零售模式系统+微三云麦超

方案组合：批发零售模式独立定制+双轨直销模式定制预制菜新风口——双轨直销新零售模式系统

全新双轨制直销+线下批发零售创新模式

第一部分：直销对碰双轨制：共赢daili直推+对碰奖+感恩奖（烧伤控盘机制：PV贡献值计算+共赢代数+最高日封顶）

一：共赢daili的晋级奖励机制

1.身份级别及购买产品礼包金额

企业家：60000元，获得线下加盟开店权益，获得权益为共赢代数为10代，直推奖20%，对碰奖10%，PV贡献值为36000，封顶单日最高收益60000元

土豪：30000元，获得权益为共赢代数为8代，直推奖18%，对碰奖10%，PV贡献值为16500，封顶单日最高收益30000元

白领：12000元，获得权益为共赢代数为6代，直推奖16%，对碰奖10%，PV贡献值为6000，封顶单日最高收益12000元

屌丝：3000元，获得权益为共赢代数为4代，直推奖14%，对碰奖10%，PV贡献值为1350，封顶单日最高收益3000元

菜鸟：600元，获得权益为共赢代数为2代，直推奖12%，对碰奖10%，PV贡献值为240，封顶单日最高收益600元

2.感恩奖：总奖金的10%，给上级，90%留作自己的奖金

二、奖励举例说明：

1.动态市场奖励（包括直推奖和对碰奖）市场奖金按PV计算

2.以下举例奖金计算:

每个人都是有左右两区，假设你的左区业绩大于右区，左区已经有36000PV值

假设你是白领级别，白领直推奖是16%，然后你推荐了一个白领和一个企业家都在你的右

区，白领PV值是6000，企业家pv值是36000，

因此:直推奖: $(6000+36000) * 16\% = 6720$ 元

对碰奖: $(6000+36000) * 10\% = 4200$ 元

那总的90%就是奖金: $(6720+4200) * 90\% = 9828$ 元

10%就是感恩金 $(6720+4200) * 10\% = 1092$ 元

三，备注说明：

1.奖金余额用途

A.转为财富宝升级(1:1)，手续费 5%，激活账hao换现金（功能预留）

B.可以购买C宝（上市公司股份，功能预留）

C.可以直接提现(1:5)手续费 5%

2.感恩金可以购买 C宝（上市公司股份，功能预留）

3.企业家/土豪/白领级别获得线下加盟店开店权益：开设预制菜冻品库门店，线下走批发零售寄售模式，裂变终端会员卖货

第二部分：服务点+批发零售

12000以上级别（企业、土豪、白领）均可自动升级成为批发零售服务点，拥有服务点提货提成+批发零售模式独立账hao推广权（线下加盟店）

一：服务点提成：

企业：5%

土豪：3%

白领：2%

1.屌丝和菜鸟级别下单，平台不发货，用户可以选择附近服务点进行提货，服务点门店享受对应提货服务奖。

2.线下会员用户进入服务点门店链接下单，在购买零售专区产品或批发区产品（平台不发货）时选择提货，可以直接选择附近服务点提货，服务点享受对应服务点提成并获得平台免费补货。

二、批发零售模式：

批零模式是一种现金流玩法，新用户进入服务点门店二维码或分享链接，即可在服务点线上门店按零售价全价购买一份预制菜零售套餐，购买后获得2张批发券，在批发专区可以以4.5折的价格加2张批发券购买2份批发产品，批发的2件产品可以放在平台寄售，当该服务点伞下发展的新用户时，新用户购买零售订单即可给之前挂售的订单根据寄售排单顺序按零售价结算退出，之前的用户就可以实现免费消费

产品还赚钱的效果。

比如购买一份零售价1000元的预制菜，强制提货一件1000元预制菜产品，同时赠送2张4.5折的批发券，批发2份产品消耗2张批发券和900元现金，总投入1900元，当后续有新用户购买零售订单时，按零售价2000元结算给寄售产品的用户，用户相当于投入1900元最后结算回来2000元现金，免费消费产品还赚100元现金。

备注：

1.每个服务点门店单独一个后台和推广门店链接，服务点门店伞下订单进行公排

2批零专区注册的新用户信息同步在总平台，无需重复注册，一个用户只能参与一个服务点的活动，平台不展示所有服务点下单入口，只展示服务点提货点选择页面，用户只能找推荐人获得批零入口链接，批零板块主要线下单独链接或者二维码推广，但推广流水业绩统计到平台。

三、批零模式线下会员加入门槛及收益

1.加入门槛：需要购买一份预制菜1000元零售订单+4.5折批发两份预制菜450元，共投资1900元

2.获得收益：线下提货一份价值1000元预制菜，另外两份寄存在门店寄售，平台对寄售订单进行公排销售，有新用户购买零售订单，即按寄售订单先后顺序让寄售订单按零售价结算退出，新用户购买零售产品下单优先购买上级推荐人的挂售订单，意思是自己推广的下级用户优先购买自己的挂售订单，下级帮助上级优先退出，按零售价1000元*2返还给会员（相当于发展2个新会员购买2个新的零售订单），等于推广两个新会员后，拿回来2000元加免费吃一份价值1000元预制菜，如果再规定时间7天内未成功寄售，本人也没有发展新会员，则可再次寄售或者提货或者置换购物券，再次寄售将获得延长7天寄售时间，如果延长到了还没寄售成功，则只能选择提货或1:1置换购物券在购物券专区兑换同等价值产品。这个时候就相当2000元买了3份价值1000元的预制菜自己吃。（以上参数后台需可以自定义）

四：批零模式平台及服务点收益演算

第1个用户加入：平台收到1900元，获得用户零售订单提货服务点收益2%，即20元

第2、3两个用户加入：平台收到3800元，其中2000元给第1个用户，平台剩余1800元，获得2份用户零售订单提货服务点收益2%，即40元，如果第2、3用户发展会员不成功，则只能提货，一共提4份预制菜

第4567四个用户加入：平台收到7600元，其中4000元给第2、3两个用户，剩余3600元，获得4份用户零售订单提货服务点收益2%，即80元，如果第4567四个用户均发展会员不成功，则都选择提货，一共提8份预制菜

第8/9/10/11/12/13/14/15等8个新会员加入，如此类推。。。

相当于：

首次用户购买平台收入1900，服务点收益20元

平台第一轮寄售收到1800元，服务点收益40元

第二轮收到3600元，服务点收益80元

第三轮收到7200元，服务点收益160元

第四轮收到14400元，服务点收益320元

第五轮收到28800元，服务点收益640元

第6轮收到57400元，服务点收益1280元

第七轮收到114800元，服务点收益2560元

第八轮收到229600元，服务点收益5120元

第九轮收到459200元，服务点收益10240元

第10轮收到918400元，服务点收益20480元

第11轮收到1836800元，服务点收益40960元

第12轮收到3673600元，服务点收益81920元

如此类推，这个时候，服务点门店就发展了一大批忠实预制菜消费会员，同时快速清掉购买企业家身份获得的预制菜库存，同时可以赚预制菜报单的直接奖和对碰奖，感恩奖等等，享受长久的感到收益和卖货收益。

三.规则备注说明：

1.服务点门店需要有自己的独立门店推广链接和二维码发展终端零售会员和共赢daili，会员支付零售和批发的钱全部用平台第三方支付，共赢daili支付的钱给平台，按共赢奖励的直接奖对碰奖感恩奖进行发放奖励

2.终端零售会员要有自己的推广二维码，发展共赢daili和批零专区终端零售会员均可

第三部分：复购进货专区和购物券兑换专区

一、服务点可以在复购进货专区批发某些产品（可以是报单产品和非报单产品），享受fuwushang折扣，企业6折，土豪7折，白领8折，进货的产品可以线下招募下级批发商（线下供货批发），也可以供应给其他异业门店销售（线下供货，跟平台没关系）

二、购物券兑换专区

在服务点链接里购买的批发产品，超过时间未成功寄售可以选择提货或者置换购物券兑换其他先要的产品，需要设置购物券兑换区。

第四部分：团队计酬

伞下业绩月度计酬梯度奖励，每月发放一次（包含直销报单区，复购进货区，线下批发零售区的业绩）

伞下累计业绩100万，奖励0.5%

伞下累计业绩200万，奖励1%

伞下累计业绩500万，奖励1.5%

伞下累计业绩1000万，奖励2%

伞下累计业绩2000万，奖2.5%

六 想要搭建批发零售模式独立定制+双轨直销模式定制 系统的可以联系微三云麦超！

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1hao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hao“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：微三云科技自成立以来，始终围绕电商软件及电商培训主攻方向，现有员工 300

余人，90%拥有本科及以上学历，软件研发部的技术骨干均来自中科大、合工大等高校计算机专业，拥有多年的软件开发经验。公司软件产品应用覆盖 300 多个热门新零售分销模式，产品功能涵盖多店铺运营、批量商品发布、商品优化管理、促销推广、订单处理、数据分析等，致力于成为电商跨平台全链路解决方案提供商。微三云科技：云平台商城系统创新使用微服务底层架构，微服务架构实现多应用彼此独立又可以互相调用功能，可以并行开发，加速不同应用应用同时开发上线速度，比如微三云仅用一年即推出了一系列风口模式，思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动 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、共享购嗨购模式，乐分享模式，消费返利模式，共享 WIFI 广告模式，有钱还众筹还债模式，预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式等应用模式都非常容易推广的新模式。