

微三云为你设计批发零售寄售模式？零售模式+技术服务+商业思维，微三云麦超讲解

产品名称	微三云为你设计批发零售寄售模式？零售模式+技术服务+商业思维，微三云麦超讲解
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

微三云为你设计批发零售寄售模式？零售模式+技术服务+商业思维，微三云麦超讲解前文引言：

微三云企业价值观使命：让再小的商家，也拥有自己的卖货系统

1. 去中心化，让商家不再依附大平台，让商家不再受大平台的克扣抽成；
2. 可定制化，让商家可以建立自己独特的商业模式；

微三云商学院认为，用户洞察是在引流获客、留存转化后的又一重要环节，以数据为依据优化产品与运营。通过基于数据的深度处理及模型

分析，帮助企业挖掘用户特征及价值，更好地制定精准且差异化的营销策略，从而实现长期用户维护、提升用户忠诚度与复购可能性。

正如前文所说，“私域”的概念诞已经有5年，已经逐步从粗放经营转向精细化经营时代，对品牌商家来说，最重要的就是需要了解不同平台差异，

制定完善的私域运营策略，持续经营、快速迭代，以提升企业的数字化生命力。

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：共赢代理直推+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：共赢代理的晋级奖励机制

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%，激活账号换现金（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号推广权（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直推奖和对碰奖，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代理，会员支付零售和批发的钱全部用平台第三方支付，共赢代理支付的钱给平台，按共赢奖励的直推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，发展共赢代理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），享受服务商折扣，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：

微三云企业价值观：敬业 诚信 合作 创新

1. 热爱工作，能主动承担任务；
2. 愿意在工作中，不断提升工作技能；
3. 工作中不怕遇到困难，愿意挑战难题；
4. 在工作中，能发现问题，提出合理化建议，从而改进工作效率。

微三云商学院认为，用户运营，从策略维度上来看，分为用户引流环节、留存转化环节。

1) 用户引流环节

对于中大型商户来说，引流方式可以多样，如可通过门店智能设备、广告投放、直播等线上及线下方式引流；而小型商户应重视门店营销物

料布置例如展示板、二维码等（适用于有实体门店的商户）。

对于很多商家来说，小程序是商户构建私域池的重要入口，大多商家都会设置相应激励引导用户关注，提升用户转化率与复购率。

2) 留存转化环节：

重视场景搭建、内容营销与用户激励。留存转化是私域经营的关键环节，商户可以通过场景搭建，即基于实体或虚拟渠道拓展私域场景，提

升互动率与消费意愿；内容营销即构建商户自身内容阵地，持续输出品牌内容，占领用户心智；用户激励，即设置补贴、红包或会员激励机制，提

升用户粘性与复购率。

微三云每个月推出的创新应用营销模式系统，欢迎详细了解，比如 思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动 1 2+1 奖励模式，全民拼购模模式、泰山众筹

模式，太爱速 m m 秒杀寄售模式，社交盲盒系统，盲盒社交电商系统、秒杀拼购系统、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，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，每个模式都

有客户做到月营业额一个以上