

# 差异化竞争中的甄美天使：依托独特奖励机制开拓市场蓝海？软件系统搭建+微三云科技+设计营销拓客模式，微三云麦超讲解

产品名称	差异化竞争中的甄美天使：依托独特奖励机制开拓市场蓝海？软件系统搭建+微三云科技+设计营销拓客模式，微三云麦超讲解
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

差异化竞争中的甄美天使：依托独特奖励机制开拓市场蓝海？软件系统搭建+微三云科技+设计营销拓客模式，微三云麦超讲解

### 重要介绍：

莞云云平台的优势: 过去一年的发展趋势就是，越来越多的零售企业从远中场零售，开始加码近场零售、即时零售/到家业务和 DTC 业务，线上线下融合加快。这也是过去半年最为明显的业务发展趋势。其次，从集团视角来看，集团总部开始全面重构和规划数字化系统。首先是结合咨询做好数字化顶层设计（方案），然后再集中统一采购数

字化系统，通过不同服务商的解决方案赋能给子品牌使用。同时，集团或品牌也在逐步替换掉 TP 代运营公司的系统，转为使用集团自采的系统，以求数据可控，安全合规等。

微三云是guojiaji高新技术企业，另外荣获广东省高新技术企业，在科技型企业中处于lingxian地位。系统提供自由应用组合的方案，任意组合上百个营销模式功能，另外还有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，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、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，预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式等。

微三云团队技/术/过/硬:我们拥有yiliu的技术团队，我们的团队为多家企业开发了许多youxiu的项目。

## 甄美天使奖励机制分析+商业模式案例介绍+技术服务

# 一、甄美天使商业模式概述

甄美天使的商业模式融合了社交电商与共享经济理念，基于移动互联网技术打造了一个创新的购物及创富平台。其核心是通过消费者购买产品、推荐他人加入并形成团队的方式，实现消费、分享和盈利的良性循环。

甄美天使创富系统1+3退休模式+加盟货差制商业模式。

甄美天使创富系统平台上是消费3980成为明星代言人、分享3个代言人可以退休。

代理可以进行购买身份礼包升级身份，获得团队见单奖励，以及平台上进货折扣优惠，差价奖励。

甄美天使创富系统轻医美商业思维有闭环，思考有逻辑。

甄美天使模式等级：代言人、服务商、董事、联创

甄美天使模式的奖励机制如下：

分为两大板块，第一个就是身份晋级，第二个就是奖励机制。

## 二、甄美天使奖励机制分析

甄美天使的奖励机制分为两大板块：身份晋级和奖励机制

### 1. 身份晋级

举例：产品为3980元

购买3980的产品即可获得代言人身份即可享受直推奖励

直推两人即可获得服务商身份，可以享受团队见点奖和直推奖励

在甄美天使的商业模式中，消费者可以通过购买产品或推荐其他消费者成为代言人等方式获得相应的身份等级。不同身份等级享有不同的权益和奖励。例如，购买3980元的产品即可获得代言人身份，享受直推奖励；直推两人即可获得服务商身份，享受团队见点奖和直推奖励；推荐三个代言人即可退休。

### 2. 奖励机制

甄美天使的奖励机制主要包括直推奖励、团队见点奖、差价奖励等。其中，直推奖励是指消费者推荐其他消费者购买产品后获得的奖励；团队见点奖是指消费者所在的团队中每新增一个代言人或服务商时获得的奖励；差价奖励则是消费者通过购买身份礼包升级身份后获得的进货折扣优惠和差价奖励。

## 模式亮点：

二级分销：二级分销机制，不存在多层级概念，合规分配收益；

“走人”机制：推荐N人购买“代理”商品礼包，即升级成为老板”，直推下级两人脱离关系；

“留人”机制：自身成为“老板”后，直推的一二高位留给上级；

帮扶机制：下级成为老板后，为上级“留人”，下级为成为老板帮扶后可获得帮扶基金；

释放机制：部分奖励可设置暂时冻结功能，设置在帮扶有效期内推荐升级老板任务完成进行释放，激活模式持续运转；老板星级奖励成为老板后设置见点奖目标，完成见点奖目标后即可获得额外星级奖励；

总结来说，甄美天使商业模式是一种结合了社交裂变、消费返利、分销代理等多种元素于一体的商业运营方式，旨在让消费者在购物过程中不仅能享受到商品和服务，还能通过积极参与和分享实现价值创造和财富积累。

附：微三云云平台功能汇总介绍：

功能模式组合：分销裂变模式+消费返利裂变模式+身份奖励模式+线上线下新零售模式+辅助营销功能+生态系统组合运营方案

1.基础分销模式（10个）一级分销，二级分销，sanji分销-九级分销，高/级奖励+二级分销，高/级奖励+多级分销，团队级差奖（店长奖励），平级奖，团队月度计酬奖，区域daili团队加权分红（储备金）

2.身份带货奖励功能及模式介绍（8个）云店模式云店主奖励, 免费领+运费奖励, 社区团购团长奖励, 短视频达人奖励, 服务点奖励, 社交盲盒模式, 盲盒主电商模式, 招商员奖励

3.进阶分销裂变机制及模式介绍(14个热销模式)

链动2+1，推三返一模式，七人拼团模式(7星拼团)，推三反一七星创客系统，代言人/合伙人/区域代言人模式，分享购（乐分享共富模式），永春堂直销模式，分红榜应用模式，补贴金奖励模式，抽奖拼团hongbao模式，预售拼购应用功能，三三滑落公排分红模式，礼包分红模式，微商新dailishang应用功能

4.进阶消费返利机制及模式介绍(14个热销模式)

消费盲返模式系统，共享购（嗨购模式），线上线下消费返利（拓友模式），积分卷轴消费返利（简单的静态+动态释放），全民秒购模式（太爱速M盲盒竞拍抢单寄售模式），众筹互助模式（泰山众筹），全民拼购hongbao返利模式，秒杀寄售模式（锦鲤喜团模式），广告电商系统（Gcat模式/\*喜生活模式），批发零售模式（挂售寄售），工会排队分红返利模式，消费增值模式，排队返利模式，hongbao森林模式5.线下新零售应用功能及模式介绍（7个）门店自提，服务点，社区团购，hongbao拼购，联盟卡，O2

O门店，异业联盟，6.辅助营销功能及模式介绍（38个常用基础奖励模式）

二手商城，同城应用功能，礼品卡应用功能，预约应用功能，跨境电商应用功能，众筹应用功能，微官网商学院应用功能，商城应用功能，小程序zhibo应用，大礼包应用功能，拼团应用功能，支付有礼应用功能，供应链选品应用功能，刮刮卡应用功能，砸金蛋，幸运大转盘，砍价，投票应用功能，智慧会务应用功能，活码应用功能，限时秒杀应用功能，财务宝应用功能，公众号导购应用功能，话费充值，供应商应用功能，PC商城应用功能，商品专区（单独支付方式），CPS资源，会员卡券，淘客分润，封装app+APP分发，充值码应用功能，商务号应用功能，会员卡应用，拍卖应用，积分商城功能，素材库功能，优惠支付

7.七大生态运营系统功能及模式介绍（八大运营生态系统）超级云APP，供应链系统，qukuailian数字积分系统，qukuailianNFT/NFG数字藏品系统，云视商知识付费商学院系统，广告营销系统，云平台电商系统，支付收银系统

---

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kaifa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kaifa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kaifa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：

微三云云平台：我们将目光转向线下场景，如果作为线下业务负责人，私域就是门店/导购触达的消费者数量，以及门店业务覆盖的物理范围等。如果这时线下业务负责人，还统一管理了品牌直营的微信小程序业务、官网零售业务，自然就会从私域运营角度出发，将线下门店，线上小程序、官网渠道的所有私域统一思考。如果是作为消费者零售业务总负责人，所有面向消费者的阵地，所有可以销售的领域，其实都是私域。因为他们的职责让他们不得不考虑，要全方位地进行消费者和会员的统一运营，权益的统一和“一盘货”经营。微三云系统提供自由应用组合的方案，任意组合上百个营销模式功能，另外还有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，全民拼购模式、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 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、广告电商模式等，可以让客户先购买最急需用的功能先上线，后续补差价升级系统，低成本先上线，后续又预备了丰富的功能应用功能，满足企业短期、中期、长期的实现的功能需求。