

# 为什么说天狮七彩和美可以学习借鉴？系统搭建+软件开发服务+商业思维，微三云技术服务

产品名称	为什么说天狮七彩和美可以学习借鉴？系统搭建+软件开发服务+商业思维，微三云技术服务
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

# 为什么说天狮七彩和美可以学习借鉴？系统搭建+软件开发服务+商业思维，微三云技术服务

导读：

10年来，微三云打造了6大产品系列、300+营销应用、200+创/新模式...沉淀了3600+OEM贴牌合作伙伴，3.5w+源码大客户，30w+终端用户...微三云一直在成长，通过不断的完善自身产品，优化品牌资源，为客户提供更大的价值回报和服务，为整个社会带来比超级APP更底层、更全面、更深入的改造。

## 七彩和美模式制度深度解析+共享经济理论与直销模式的融合

在当今商业世界中，共享经济和直销模式已经成为两种备受瞩目的经济形态。共享经济注重资源的共享和优化配置，而直销模式则以其直接、高效的销售方式而闻名。然而，将这两种经济形态结合起来却是一种创新和挑战。天狮集团独辟蹊径，推出了令人惊叹的“天狮七彩和美”模式，成功地将共享经济理念与直销模式相结合，为消费者带来了独特而全新的消费体验。这一模式的成功不仅为商家带来了巨大的商机，也为消费者带来了更多的选择和便利。

### 一、身份级别与消费权益

“七彩和美模式”的核心是会员制度。根据不同的消费额度，会员被分为青铜、白金、钻石等不同级别。这种分级设计不仅简化了会员体系，更确保了每个会员都能找到自己的定位。消费额度与权益的直接挂钩，使得会员在每一次消费时都能明确自己的所得，进一步刺激了消费欲望。

以青铜会员为例，消费额度1000元即可获得2000的权益值及1个贡献值。而随着会员级别的提升，权益值和贡献值也会大幅增加。这种权益的递增设计，巧妙地鼓励了会员增加消费，以追求更高的权益。

## 二、共享经济理论与直销模式的融合

共享经济是指通过汇集大量资源与需求，实现资源共享与优化配置的一种新型经济模式。在天狮七彩和美模式中，这种共享经济理论被应用于直销领域，通过将大型健康爆品和家庭刚性需求日用品整合到线下商业联盟中，实现了资源的共享与优化配置。这种融合不仅为消费者提供了更多的选择与便利，也为直销行业注入了新的活力。

### 三、消费赠送与积分规则

为了进一步吸引消费者，该模式还设置了消费赠送与积分规则。每当会员消费，都会根据消费额度获得相应的贡献值，而这些贡献值可以兑换成绿色积分。绿色积分的用途广泛，既可以在复购区购买产品，也可以参与各种抽奖活动。这种机制不仅回馈了消费者，更巧妙地促进了产品的复购率。

此外，分享产品或推荐新会员还能享受分享加速，获得更多的积分奖励。这种分享机制极大地扩大了品牌的影响力，同时也增强了会员与品牌之间的纽带。

## 四、社群补贴与分红

除了直接的消费权益，该模式还引入了社群补贴与分红。当会员构建自己的社群并产生业绩时，可以享受到补贴和分红。这一机制设计得极为巧妙，它鼓励会员不仅仅是消费者，更要成为品牌的推广者，进一步放大了品牌的市场效应。

### 五、见习补贴与复购补贴

为了培养新的消费群体并增强老客户的黏性，该模式还设有见习补贴和复购补贴。青铜、白金、钻石等不同级别的会员，在满足一定的条件后，都可以享受到见习补贴。而对于复购行为，也有相应的补贴政策，使得消费者更愿意持续购买品牌的产品。

“七彩和美模式”是一个全面、多层次、互为支撑的会员体系，它不仅仅是一个简单的消费权益集合，更是一个巧妙的品牌忠诚度培养计划。通过这一模式，品牌不仅能够吸引新客户，还能够深度绑定老客户，实现品牌与消费者的双赢。在实施过程中，品牌应始终保持与消费者的沟通，并及时调整和完善这一模式，以确保其与市场需求保持高度一致，为品牌的长期发展奠定坚实基础。通过不断优化和升级，品牌可以进一步提升消费者的满意度和忠诚度，加强品牌与消费者之间的情感纽带，促进持续的客户关系和业务增长。

【文章资料收集于互联网，小编不参与任何分析的项目运营，也不投资参与任何项目，也不收费推广项目，不做项目私下评估】

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！

结语：

微三云为什么要研发“云平台”在面对当下成千上万商家的运营需求时，微三云过去堆叠式和自发式的软件开发模式，已经难以满足商家大量的个性需求，且这已与市场大众化的需求有明显地冲突。微三云重新定位了品牌战略服务，找准产品方向与目标：以资源共享、能力协同、快速响应、开放合作的特点，满足移动互联网时代的个性化需求，赋能更多合作伙伴，共建一个开放共赢的智能化服务生态——云平台。