

电商引流新策略：红/包模式如何推动平台销售量持续攀升？落地方案介绍+电商营销模式设计+系统软件搭建，微三云麦超分享

产品名称	电商引流新策略：红/包模式如何推动平台销售量持续攀升？落地方案介绍+电商营销模式设计+系统软件搭建，微三云麦超分享
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

电商引流新策略：红/包模式如何推动平台销售量持续攀升？落地方案介绍+电商营销模式设计+系统软件搭建，微三云麦超分享

导读：

微三云云平台底层：

基于云平台底层框架开发，可与其他应用体系打通，实现数据互通，便于统一管理。

平台可将多种模式结合，激励会员不断升级权益，刺激消费。

微三云提供源码输出，且开放平台接口，客户后续可根据需求，灵活开发。微三云微服务云平台 OS-OMS 目前主要服务的目标客户应该是“强品牌”——也就是行业腰部以上的zhiming品牌企业，订单量在千万级别。云平台 OS-OMS 本身的能力就是支持高并发，易扩展，敏捷开发和迭代，更适合多品牌集团

和业务复杂的“强品牌”使用。刘志刚认为，“强品牌”的数字化发展趋势就是重新整体规划 IT

架构，统一企业数字化系统的底座，回收 TP、经销商和不同部门合作的外

部多个服务商的系统数据，进行集中化管理。微三云的云平台 OS

数字化操作系统所具备的业务中台底座能力，再结合丰富的前后端应用，可以帮

助强品牌企业实现这些目标。

“红/包森林”+红/包拼购+红/包拓客营销系统+微三云麦超

红/包相关的商业模式已经成为了当今商家们的利器，通过赋能商家吸引消费者、增加销售额的方式

，取得了巨大的成功。今天小编为大家介绍四大围绕红/包的电商模式玩法，感兴趣欢迎咨询微三云麦超了解更具体落地方案。

第一部分：“红/包森林”分销商城

假如你通过线上运营过商城系统的话，一个商城系统并没有引流能力，那必然是活不能持久的，如果没有保留水平，那你的服务平台一般不会造成回购的。来讲讲红/包森林营销模式

红/包森林营销模式是一种通过在商城专区购买满一定金额的产品，随机发放红/包奖励的方式。这种惊喜奖励能够吸引消费者的注意力，促使他们在平台购买商品，并且消费者可以多次获得红/包奖励，只要每次购买满指定金额。

这种营销模式有效地吸引了大量用户来消费，并且提/高了商城的销量和用户的复购率。平台通过引流能力强，提/升了销售量。

商城和用户都从这种奖励方式中获得了好处，商城也赚了钱，而用户则得到了应有的返利。这种返利方式不仅能够吸引消费者，也为商城带来了收益。平台从每笔订单中抽取一部分利润，用于随机分发红/包给消费满指定金额的消费者。

这些红/包奖励都是从产品利润中拨出去的，不存在任何泡沫。这种返利方式让消费者感到惊喜和乐趣，同时也提/高了商城的复购率和销售量。消费者享受到优惠和返利，会更愿意在该平台购买商品，从而促进商城的复购率和销售量的增长。红/包森林营销模式通过红/包树专区和商城专区的结合，成功吸引了消费者流/量，提/升了商城的销售业绩。

第二部分：数字红/包电商营销模式

全民都可参与的数字红/包模式！

什么是数字红/包模式？数字红/包模式是一种针对市场开拓而研发的电商营销模式。数字红/包模式具备单轨合一、团队公排、上帮下扶等特质，以分享团队形成的单线为奖励主体，通过不断分享形成无限层级，以丰厚的奖励体系刺激用户快速分裂，达成平台开拓市场的目的。

那么数字红/包模式到底怎么玩呢？我们一起来看一下：

单轨合一：指的是以个人为主的一条线，每条线都有10个位置，你直接分享的每一位用户都会按顺序排在同一条直线上

团队公排：

I 一条线上只有10个人，所以当你直接分享第11个人时，就会以你为单位再开第二条线

I 不管在哪条线，只要线上的人有分享、有动态，线上的团队成员就可以获得团队直接分享分成

直接分享分成：

当你一条线上已满10人，团队10人各自分享时：

第10人分享第一个人时，10获得分享奖540元（直接分享奖金的15%），10上面的10人团队每人奖励36元；第10人分享第二个人时，10再次获得分享奖540元，10上面的10人团队每人又奖励36元；第10人分享满10人时，10一天可以赚 $540 \times 10 = 5400$ 元，10上面的10人团队每人一天可以赚 $36 \times 10 = 360$ 元；

第8人分享第一个人时，8获得分享奖励540元，团队每人奖励36元，8分享10人一天赚5400元，8上面的10人团队每人奖励360元；

第5人分享第一个人时，5获得分享奖励540元，团队每人奖励36元，5分享10人一天赚5400元，5上面的10人团队每人奖励360元；

一条线上的人每分享一个人，线上的10人团队都会获得团队分享奖励，如果你今天没有分享，什么也没干，但你线下的人努力分享了，那卡在团队位置中的你一样可以拿到奖励，这就是团队公排的魅力。

层级分成：

这是以个人卡位伞下团队15层的人去参与游戏所带来的收入，参与者玩第几次，给到上面对应第几层的人分成。

假设一条线上满10人，10又分享10人，开出a1-10这一条线：

当a5第一次玩，分享人10就可以获得直接分享分成，a5的上一层a4可以获得层级分成；

当a5第二次玩，分享人10就可以获得直接分享分成，a5的上两层a4、a3可以获得层级分成；

当a5第三次玩，分享人10就可以获得直接分享分成，a5的上三层a4、a3、a2可以获得层级分成；

.....

当a5第十三次玩，分享人10就可以获得直接分享分成，a5的上三层a4、a3、a2、a1.....2可以获得层级分成；

以此类推，一直到上十五层给完，a5第16次开红/包循环给到a5上一层，也就是a4，分成一直在上十五层的人里面循环发放，形成一个分成大循环。重要的是，不要以为15层的循环只有15人哦，算上每一层各自分享的人数，15层可以有855万人。也就是说，不管你伞下的人怎么裂变，只要是你15层的人就都和你有分成关系。

通过以上详细的介绍我们可以看出，数字红/包模式的分裂机制非常成熟。考虑到单线分享以及单线内成员再分享的问题，这种模式将各种分享情况都安排妥当，用户能够清楚知道自己怎么分享拿多少钱，怎么分享拿更多钱，清楚自己赚下的每一笔钱，从而安心参加下一次活动。

与其他的商业模式相比，数字红/包具备很多优势。

首先电商趋势愈演愈烈，市场无限巨大，不少商品作为用户的刚需促进用户高频参与。除此以外，在数字红/包模式的加持下，用户消费接受度更好，自动裂变更快。这样一种零/风险高收入的长久稳定模式，对于用户来说是天堂，对于创业者来说也是天堂。

第三部分：红/包拼购模式

品牌厂家和线下商家如何简单又快速吸引用户消费并分享，实现销售额提/升？平台如何用新颖的营销模式吸引品牌厂商和线下商家入驻，满足用户的多样化消费需求？如何让用户在购物过程中体验购物的乐趣，不仅能省钱，还有机会赚钱？这不，微三云“红/包拼购”这一商业模式可以说很好的解决了这些问题，具体怎么操作，又有哪些亮点，接下来，小编带大家一起来看看吧。

第/一部分 红/包拼购介绍

1、红/包拼购：

为更好的回馈平台忠实用户，让用户享受购物乐趣，平台及其产品供应商、线下门店通过产品红/包让利用户——用户可以发起多人拼购活动并自行灵活设置参团人数和中奖人数等参数，中奖用户可以获得产品，没中奖的用户可全额退款，并且所有参团用户可以瓜分该拼购活动的【让利红/包】，让用户不仅购物省钱，还有机会赚钱，充分享受购物乐趣。

2、功能简介

用户可以发起多人拼购活动并自行灵活设置参团人数和中奖人数等参数，中奖用户可以获得产品，没中奖的用户可全额退款，并且所有参团用户可以瓜分该拼购活动的【让利红/包】。

除此之外，中奖人数越多红/包就会越大，从而参团人数也会越多，对于平台来说引流更多的用户来参团达到分享裂变，对于用户来说红/包越多瓜分的红/包越大，至此达到双赢，让用户不仅购物省钱，还有机会赚钱，充分享受购物乐趣

3、支持端口：支持公众hao/h5端 (app壳) 不支持小程序端/app

4、拼购设置

路径：红/包拼购 设置中心 拼购设置

海报图：前端 拼购商品页面底部的自定义海报图；选填项；不上传则不展示，只可上传一张图片

拼购自定义名称：默认为“拼购”；可自定义，显示在前端 商品详情页底部，点击该字眼可参与

红/包自定义名称：默认为“红/包”；可自定义，显示在前端各个页面

页面自定义名称：默认为“红/包拼购”；可自定义，显示在前端 拼购商品 顶部标题

详情页红/包模块自定义描述：可自定义，显示在前端 商品详情页 轮播图下方，金额前面

注：以上设置都可在前端展示，具体对应位置可查看下图。

单次发起拼购的有效期：是指定时间内还未成达到成团人数则系统自动成团；必填项，默认值为24，只可输入整数，zui大值不可超过999

假设：设置1小时，用户A在9/22上午10点发起拼购，如9/22上午11点不够成团人数的话就会自动成团并抽奖。

(注：不够人员成团时，先满足中奖人数，中奖人数不够则实际参与人数全中)

团长中奖概率：设置此概率是为了提/高拼购发起者的中奖概率，选填项，只可输入0~100之间的整数；默认值为空，如设置为空时则默认按照所有用户平均概率执行；

单个商品zui多等待成团数：可设置单个商品zui多等待成团数(即进行中的团数量)；选填项，只可输入整数；默认值为空，如设置为空时则默认不限制zui多等待成团数；

假设：设置为2，商品X已经有用户A跟用户B发起拼购且在进行中，用户C则只能去参与用户AB发起的拼购，不能直接去发起拼购

分销奖励

注：支持商城跟异业的应用原本的全部分销奖励，商城区域奖励按用户拼购时每次下单时所选择的收货地址为导向异业的由于拼购里不支持团购商品填写收货地址那么则按商家地址为导向。

公共平台

6、奖励入账明细：公共平台 会员管理 零钱管理 零钱明细，可通过订单hao搜索 参团者消费：变动来源-红/包拼购 变动类型-消费支付 备注：支付方式

参团者得红/包奖：变动来源-红/包拼购 变动类型-零钱奖励 备注：红/包拼购获得红/包

上级分销奖励：变动来源-商城/异业联盟 变动类型-销售收益 备注：一级分销等具体分销

第二部分 红/包拼购亮点

一、平台——工具赋能合/作商/家

1. 平台可策划自营商品的红/包拼购活动

2. 平台可招募线上供应商以及线下门店入驻，以工具赋能hezuoshang家，商家可自行设置【让利红/包】吸引消费者参与自家商品的红/包拼购活动；同时平台也能从招商中获得盈利。

二、合/作商家--灵活实用的营销玩法

1. 降本增效：品牌厂家和线下门店无需花费大量的金钱、时间和精力运营一套社交电商系统，只需核算好产品可让利空间；

2. 轻松玩转社交电商：跟平台合/作后，只需一键设置好自家产品的【让利红/包】，消费者发起拼购活动后可瓜分红/包，同时带动产品销售。

三、消费者——有趣、省钱、赚钱

1. 有趣：区别于其它平台“单纯消费/被动分佣”的玩法，红/包拼购让消费者体验到购物带来的惊喜和参与感

2. 省钱：用户拼中优质商品的同时还能拿到【让利红/包】，等于间接打折，购物更实惠；

3. 赚钱：未拼中的用户，平台全额退款，消费零/风险，还能拿到瓜分的【让利红/包】，参与即赚！

以“让利用户”为运营导向，让消费者在购物的同时，还能体验到全新社交电商带来的红/包乐趣和参与感，同时让平台、供应商以及线下门店实现更高的流/量转化率和复购率。

第四部分：实体商家联盟-门店红/包拓客系统APP

第一部分：整体框架——平台规则

1. 如何获得红/包

用户每天登录APP，根据自己的身份级别允许领取红/包的范围，领取范围内的红/包，领取红/包时需要观看15秒商家的广告，同时可以领取商家发布的代金券（直接下单抵扣使用），同时获得广告红/包券，领取红/包会直接增加红/包券钱包余额，余额提现收取20%服务费。

2.个人或商家如何发布红/包

商家或个人入驻广告主后，可以进行发布广告，发布的时候只要选择发布的数量，不同数量比如1000个，5000个，10000个不等享受不同的折扣，生成广告红/包供用户领取，比如发1000个只需要30元，发布5000个需要40元，发布10000个需要60元3.用户如何增加领取红/包的地图范围

普通用户默认只能领取自身周边100米范围的红/包，通过完成推广任务可以增加领取范围，比如发展5个新会员升级推广员，可以增加至500米范围发展10个新会员可以升级VIP，增加到1000米范围发展20个新会员可以升级SVIP，增加到2000米范围

发展30个新会员可以升级合伙人，增加到5000米范围发展50个新会员可以升级中级合伙人，增加到10公里范围发展100个新会员可以升级高级合伙人，增加到20公里范围发展200个新会员可以升级推广大使，获得城市运营中心资格，增加到100公里范围4.细节规则

每天商家或个人只能发布一次广告每次领取红/包需要停留商家广告页面5-15秒不等5.商家功能

可申请门店入驻，可以上传产品套餐团购，用户购买到店核销独立商家页面，可以展示商家地址，联系电话，推广轮播图，产品套餐独立商家后台，可提现收入，发布产品，发布代金券优惠券

可以预见，消费者成长为消费商，将是一场浩大的革命!“互联网+“将重建传统消费模式，消费商时代降临。

第二部分：门店拓客红/包券模式-打造1千米朋友圈商家广告

红/包，作为信息时代的产物，早已从亲朋好友间的问候送礼，变成了熟人甚至陌生人之间的支付、犒赏、点/赞、表白的方式。在移动互联网上，一个简单的小红/包，可以拥有很多种意义。但在见惯了各式各样的红/包心意后，网友们却被一种“拓客红/包券”模式吸引了，这种“拓客红/包券”就是门店拓客红/包APP。

那么，这种拓客红/包券广告模式的新型促销是如何实现的呢?

很简单，就是门店拓客红/包APP，摒弃了传统广告中经常出现的广告平台角色，直接对接实体商家广告主(小微商家或个体商户等)和终端消费者。在实体商家广告输入这端，无论是商家发布促销信息、打折信息，还是商家发布开业信息、营销信息，广告输出那端都可以在第一时间接收到。就时间点而言，门店拓客红/包APP的广告模式具备即时性。

除此之外，对比传统广告模式，门店拓客红/包APP上的红/包信息广告模式还具备低价位，高回报率等特性。在门店拓客红/包APP平台上，无论是小微商家还是个体商户，你都可以只花费一元钱来发布一个你急需发布的广告。例如“五一”劳动节的优惠政策，再例如实时更新的促销信息等。

再者，门店拓客红/包APP的信息初步传递范围为一千米或者10公里范围，距离虽短，但目标受众却更明确。门店拓客红/包APP因拥有强大的技术支撑，所以在筛选和分类受众群体的过程中更加精/确、直白。因此，在商家发布门店拓客红/包APP广告的同时，拓客红/包券广告也就会精准无误的投放到所需用户的手机里。换句话说，也就是门店拓客红/包APP具有准确性。

正是因为这种即时、精准、低门槛，高回报的创新型广告模式，才让门店拓客红/包APP上线不足半年，就已经成为人们心目中最值得推荐的新型促销方式。

陌生人之间的拓客红/包券，是对传统广告的最大革新

很多人说，以“拓客红/包券”为传递渠道的门店拓客红/包APP不仅用新型促销方式赢得了人们的青睐，而且它的这种直接对接买卖双方的区块/链模式，更是对传统广告的一大革新。

在上文中我们已经提及，门店拓客红/包APP的广告模式与传统区别很大，它不仅摒弃了广告主与消费者之间存在的中间广告平台，而且，其拥有的超高转化率更是让小微商家看到了营销广告的新希望。

例如门店拓客红/包APP平台上的招聘信息和商家促销信息，基于门店拓客红/包APP的受众基础庞大，此类信息一经发布，一公里范围内的用户不仅会在瞬间接收红/包、阅读信息，而且有需要的用户们即便是陌生人，也会将此类信息分享出去，让更多有需要的小伙伴们受益。

除却广告，门店拓客红/包APP还能让小个体发出大声音。

门店拓客红/包APP是一种综合型工具社交软件，它不仅用技术，用效用颠覆了传统广告模式，它更是一种能让“小人物”发出“大声音”的“拓客红/包券”平台。每一天，每个小时，甚至是每一分钟，我们都能在门店拓客红/包APP平台上接收到大量的有趣的、有价值的红/包信息，比如庆祝表白成功的，比如分享喜悦心情的，比如寻找丢失宠物的。

是门店拓客红/包APP让我们在发现周遭“真、善、美”的同时，还意外收获了大笔红/包。门店拓客红/包APP的这种拓客红/包券模式，真是社交软件界的一股清流，它用价值为用户们传递信息，它用传播速度为用户们带来效用，它用最诚挚的真心，为小微商家和个体用户们提供了一个可供他们发泄、分享的综合型社交平台。

微三云集团 麦超：

毕业于广东中山大学，微三云信息总经理、微三云资源总监，微三云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！

公司：微三云集团（旗下子公司：微三云信息/微二云/微三云大数据/鸿云/商二/商六/莞云/莞带/莞链）

公司规模：公司经营已超12年，整栋5000平方写字楼，年营业额1~2亿，全职员工300人（全职开发技术200+人），服务过百亿级平台超过30家，服务过创业平台超过20万家。

资质：旗下3家双软认证企业，4家高新技术认证企业，1家专精特新认证企业，自主专利30多项，软著300多个

主营各种创新营销模式开发，支持各种小程序商城，公众号商城，原生app，DAPP功能定制！

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（负一层电梯直上504麦总办公室）

联系电话：麦总监（百度搜索获取方式）

无论是否合/作，我都将是您选购软件的军师和朋友！

备注：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

结语：

微三云超级 APP：微三云超级 APP 之流量变现# 客户超 A 广告收益数据展示！互联网三大收益模式

1.电商 2.广告 3.游戏 微三云专业营销系统 10

年，卖货找系统就找微三云！通过产品引流、模式引流、运营引流，微三云超级

APP，助您实现流量变现！基于微三云云平台 OS

操作系统研发的全新微服务分布式架构也已上线——云平台为品牌客户提供 7 大核心能力的构建—— 1.

统一的业务中心能力支撑 2. 全渠道运营能力 3. 产供销协同能力 4. 中心化的订单履约及服务能力 5.

业务拓展能力 6. 全渠道一体化结算能力 7. 柔性可拓展的数字化快速落地能力

微三云五大系统生态闭环：微三云系统，人通（超级云

App）、货通（供应链系统）、钱通（区/块/链数字积分系统）、内容通（云视商直

播视频知识付费系统）、场通（云平台 60

多个线上线下场景创/新应用模式），五大系统生态闭环，五行合一！

