

分享一些O2O新零售模式玩法：线上线下融合，打造交易闭环新时代？ 软件系统搭建+微三云生态+设计商业模式，微三云麦超

产品名称	分享一些O2O新零售模式玩法：线上线下融合， 打造交易闭环新时代？ 软件系统搭建+微三云生态+ 设计商业模式，微三云麦超
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

分享一些O2O新零售模式玩法：线上线下融合，打造交易闭环新时代？软件系统搭建+微三云生态+设计商业模式，微三云麦超

前文引言：微三云为客户提供会员liuliang广告变现：微三云客户平台财务自由之路:上线一个当前最新最火的模式，快速裂变会员 10 万+，用社交电商新零售会员奖励模式打造稳定团队架构，然后每 2-3 个月跟随微三云系统迭代新增上线最新的模式，不断激活新老会员继续推广拉新到 50 万+，先借助腾讯体系上线公众号小程序视频号三个端口快速推广，等有一万日活以上，就可以上线社交广告资讯原生 APP 通过看视频看资讯领赏、签到做任务领赏激活会员，再通过广告(穿山甲和广点通广告联盟)、游戏(自营和第三方)和金/融(在线申办信用卡、信用贷款)变现！现在一铺无法养三代，但一个活跃会员 10 万+的平台可以！爱孩子就送他一个 10 万+会员的平台吧！

近几年多数企业在开展零售数字化业务转型时，难以避免以下难题：1) 缺乏整体规划 2) 迭代交付缓慢 3) 扩展性不足 4) 协同性不足 5) 稳定性较差 6) IT 成本过高 7) 业务支撑不足

在数字经济环境下，为了能够快速响应市场需求和实现降本增效的目标，品牌企业对 IT 系统的迭代升级要求再次tigao。秉承“技术驱动商业未来”的理念，微三云发布了新一代“微三云云平台智慧新零售数字化操作系统”。今天小编给大家分享介绍一些引流裂变营销模式的玩法，助力企业、商家、门店更好引流拓客、提/升品牌知/名度；小编手里还精/细化的整理了81套商业模式的具体玩法、图文讲解，感兴趣的有需要的可以联系微三云麦超；

企业如何通过掌握私域流/量的核心关键-私域商业模式，实现用户裂变，降低营销成本，提/高用户黏性，并通过增加用户互动、提/高转化率和复购率，最终实现“流/量”和“销量”双爆发？

81套精选商业模式带你指点迷津，看看哪一套模式最适合自己，每个模式都有客户做到几十亿规模，有需要欢迎咨询微三云麦超；

门店拼购裂变系统软件开/发,门店拼购裂变模式开/发系统 门店拼购裂变模式开/发APP平台

一、社交电商 七大运营模式

社交分销

基于社交圈层分享传播的新型营销模式。通过 熟人关系链实现裂变式口碑传播，使消费者“自用省钱，分享赚钱”成为分销者，不断扩大销售 辐射范围

会员制电商

融合会员制、积分制、社交分销三种模式，建立裂变式会员制电商自循环生态体系，针对不同性质的会员，提供更周到更贴心的个性化服务

微商城小程序

全渠道微商城小程序电商解决方案，帮助企业 构建私域流/量进入品牌电商新时代。社交裂变，多渠道引流，助力商家销量提/升

社群团购

整合社群资源以及社群供应链，集中供货，并 通过社群裂变、口碑传播、限时团购等营销方式为引流入口，提/升成交率，沉淀私域流/量

S2B2C供应链平台

整合供货商，赋能于渠道商；并共同服务于顾 客的全新电子商务营销模式。整合上游优质供应商提供给渠道商并深度服务消费者

O2O新零售

将线上商城和线下实体店融合打通，形成优惠活动、产品展示、客户购买等交易闭环。线上商城做展示、传播、交易；线下做体验、服务和交易

直播电商

通过网红KOL、明星、大V等直播卖货，随着5G时代的来临，直播电商正创造一个接近万亿级增量市场，2020年中国直播电商销售规模将达9160亿元，约占中国网络零售规模8.7%

二、拓客引流系统营销裂变

拼团：邀请好友组团享优惠、通过拼团活动帮助商户传播品牌、提/高商品销售。

社区团购：社群营销、促销量。建立社区门店，通过裂变购买返佣的机制，刺激团长传播销售。

渠道代理：B端微商渠道裂变、线下门店引流、快速回笼资金。

分销：分销裂变让人人成为分销员，通过微客分享、推广，实现销量裂变；门店拼购裂变系统软件定制(微:HLJ199019)

三、门店拼购裂变系统开/发功能&玩法

自动组团

顾客随时自己发起拼团，凑够人数自动成团

邀请分享

将活动商品分享到朋友圈，群，邀请好友组团!

支付

开通支付，网络购物快速使用!

发货通知

组团成功，给所有参与人员推送通知，实时了解动态!

随时成团

设定拼团，只允许在限定时间内组团!

阶梯团队

可设置3个阶梯，拼团人数越多越便宜!

数据报表

超多电商功能

除此之外，实体店系统的裂变方法有很多，以下是几种常见的方法：

1. 优惠券裂变：为顾客提供优惠券，并鼓励他们邀请朋友一同消费。当朋友使用这些优惠券时，原顾客也会获得额外的奖励，如折扣或积分等，从而激发顾客主动分享和推荐的行为。
2. 社交媒体裂变：借助社交媒体平台的力量，通过创建有趣、互动性强的内容，吸引用户的关注和参与，并鼓励他们分享到自己的社交圈子。可以设置类似“转发赢大奖”、“好友点赞送礼”等活动，扩大品牌影响力和曝光度。
3. 口碑裂变：提供出色的产品和服务，让顾客感到满意并愿意口口相传。可以通过提供高品质的商品、个性化的购物体验、超出期望的服务等方式来提升顾客的满意度，从而促使他们向他人推荐。
4. 微信朋友圈裂变：在微信朋友圈发布有吸引力的内容，如有趣的图片、引人入胜的故事、产品使用心得等，吸引朋友的注意并互动。同时，可以设置类似“转发有奖”、“好友助力”等活动，激励用户参与和分享，扩大品牌知名度和影响力。
5. 联合营销裂变：与相关行业或品牌进行合作，共同举办推广活动，双方互相宣传推荐，共享资源和受众群体。通过联合营销，可以扩大曝光度、增加顾客的触达范围，并在合作方的受众中达到裂变效应。

拓展阅读：微三云商学院：没有完美的模式，也没有长久火爆的模式，每几个月都会变都会有新的风口，这个演进历史呢，有好几年了，最早 2014 年

开始是做三级分销和多级分销，非常火，后来不行了就是全球分红模式和排队模式等，后来 2015 年就是微商模式和全返模式兴起，2016 年就是社区团购模式，2016 年中就是 O2O

异业联盟跨界盈利模式和线下实体店支付聚合码模式流行起来，2017

年就是区/块/链商城模式和信用卡代/还模式，然后 2018 年就是社交电商模式，2019

年初就是九星创客模式和挂售寄售模式，然后就是补贴模式和分红榜模式，2020

年初疫情原因社区团购模式

死灰复燃，年中开始就是拼团模式和三三滑落公排分红模式，现在开始就是全民拼购模式，预计过 3 个月又会流行有新的模式，每一种模式都曾独领风骚一段时间，尽管有些是带灰色的模式，尽管现在回头看有些模式是不健康的，但当时都是只是争议没有明确的定义，都是一种创/新的尝试，每一个阶段都有一批聪明人在恰当的时机抓住其中一两个风口赚到大钱并成功转型，同时积累了越来越多的忠实用户，平台越做越大，而且非常低调不张扬，偷偷每个月赚着几百万几千万的收益！