

破局传统旅游市场，蚁丛旅游APP卷轴商业模式的价值挖掘与实践？ 商业思维+技术服务+平台运营，微三云系统搭建

产品名称	破局传统旅游市场，蚁丛旅游APP卷轴商业模式的价值挖掘与实践？商业思维+技术服务+平台运营，微三云系统搭建
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

破局传统旅游市场，蚁丛旅游APP卷轴商业模式的价值挖掘与实践？商业思维+技术服务+平台运营，微三云系统搭建

前文引言：

微三云运营商学院：购买软件的坑之需求沟通不详尽

需求沟通不到位，在没有完全详尽沟通功能的情况下，进行报价，从而导致后续的设计过程以及开发过程中不断的返工，做出来的效果与预期相差

太大。甚至会有纠纷，所以在前期要谋定而后动，把功能需求完全的详细化整理，出完整的功能方案并进行确定，一步步稳扎稳打，从需求确定，

到设计确定，都至关重要。

解决建议：考察对方的产品经理是否专业，付定金后能否能理解你的思路并做出满意的开发方案，如果不行，果断放弃找下家，不然后面够你头疼

的地方多着呢。

“系统鸿沟”，大部分品牌企业缺乏数字化转型经验，不懂得如何搭建合适的数字化系统来支撑 DTC 转型。

对于数字化转型，大部分品牌企业都有一段“摸着石头过河”的时期，一旦跨过这个时期就能驶入高速

公路。此时选择有着丰富经验，能够相伴成

长的数字化服务商是关键。微三云服务的品牌企业里，最长的合作时间已经长达十几年，双方其实已经进入到了互相学习，共同探索的阶段。

此外，很多品牌企业对 DTC 模式有个误区，认为应该策划很多直面消费者的活动，获取更多的数据，完善用户画像，当然这也没错，但是品牌企

业沉淀用户数据的价值不是在于“有”，而是在于“怎么用”

蚁丛卷轴模式定制+电商模式设计+技术服务

探索蚁丛旅游这一创新的卷轴模式项目，它正引领着旅游业与数字经济相结合的新潮流。蚁丛旅游以其独特的商业模式吸引了广大用户的关注和参与。跟随小编了解其更多运营逻辑与落地方案吧！

整体概述：模仿蚁丛卷轴看广告任务包模式，删减一下功能，仅保留商城+任务包+活跃度+看广告等功能开发参考APP：旅游联盟链

开发需求：第一部分：首页

只保留商城商城（有各大商品信息）。其它不要，合作商家，景区，话费充值，旅游线路，酒店，出行，直播，短视频等板块功能都不要，如下图：

2. 我的，个人中心页面

剔除文版通，门票转交易所，靓号广场，联盟链APP，凭证码，新闻资讯等相关板块，保留其他核心板块需要用到：

1.实名认证：手动填写，真实名字+身份证号，对接阿里云二要素实名验证鉴权2.显示门票余额及二级页面

1) 温馨提醒规则：内容自定义编辑如：温馨提示

1 最多可得80点活跃度2每天可获得7点活跃度3.完成每日任务得活跃度4.在平台完成对应消费，增加活跃度5.活跃度规则说明：

2) 活跃度(名称自定义):显示总活跃度,今日获得,每日活托,推荐好友获得数量每日活跃任务:仅保留观看广告视频(跳转观看视频,视频观看倒计时等)和推荐好友注册获得活跃值(跳转注册二维码推广)

当前余额:余额详情变动明细(名称自定义),今日获得今日任务得今日贡献得任务待返还可转赠数仓库信息:仓库数,转入转出仓库消费积分:余额,积分转换,显示1门票=X消费积分3)奖励中心:任务大厅

1.提醒完成实名认证方可做任务2.查看任务奖励,门票任务,进行中的任务,观看广告悬浮按钮(观看后触发完成任务)3.任务列表:全部是广告任务,其他游戏任务,商城任务,出行任务都不要

要五个级别:初级任务,中级任务,高/级任务,精英任务,王/者任务对应不同的兑换需要门票数量,奖励门票数量,建立周期,兑换奖励按钮,显示进行中任务数量4)转换中心

1.仓库数量,转赠扣除,转入仓库,转出仓库2.好友账号,搜索好友(上下级之间可转)3.转赠数,全部赠送,总扣除,显示本次转赠收取x%服务费,确认转赠,转赠规则说明自定义编辑5)邀请好友:触发完成任务奖励活跃值

6) 服务设置1.设置中心:APP上线相关功能,注册账号,退出登录2.在线客服3.分享二维码其他规则:

1、推荐加成

直推收益为直推粉丝任务包的6%,按任务包周期每天释放。

2、任务包介绍

初级任务,中级任务,高/级任务,精英任务,王/者任务对应不同的兑换需要门票数量,奖励门票数量,任务周期,兑换奖励按钮,同时拥有上限个数3、积分商城;显示需要积分和门票数量预估(1门票=X积分),消费积分分成比例设置(分享奖励积分)消费积分只能通过门票转换获得。

蚁丛模式应用举例:一城好物APP一城好物,3条线,蚁丛模式。

厦门17年老牌上市企业国傲科技上市公司(股票代码:870843)主体运营项目,日活,免认证费。

蚁丛模式,16个小任务包永/不减产,零撸大福利!

一、新人玩法介绍

1、新用户注册实名认证赠送10张购物券的新手任务包

每天观看5个激励视频任务获取购物券

按照30天释放完成,每天获得0.4张购物券

2、推荐加成

直推收益为直推粉丝任务包的6%,按任务包周期每天释放。

二、任务包介绍

号任务包

10购物券、0.05个贡献值、周期内产值10+2、同时拥有上限16个、周期30天、重复置换不增加天数

号任务包

100购物券、0.5个贡献值、周期内产值100+20、同时拥有上限8个、周期35天、重复置换增加1天

号任务包

1000购物券、5个贡献值、周期内产值1000+200、同时拥有上限4个、周期40天、重复置换增加2天

号任务包

5000购物券、25个贡献值、周期内产值5000+1000、同时拥有上限2个、周期45天、重复置换增加3天

号任务包

10000购物券、50个贡献值、周期内产值10000+2000、同时拥有上限1个、周期50天、重复置换增加4天

号任务包

50000购物券、250个贡献值、周期内产值50000+10000、同时拥有上限1个、周期55天、重复置换增加5天

备注:自己兑换任务包按1:1增加活跃度,直推兑换任务包按50%增加活跃度。

奖励的任务包不受上限限制

三、活跃度获取方法及你作用

1、自己看视频广告增加80活跃度

2、分享一个会员完成看视频任务获得50活跃度，
没有完成看视频任务扣回前面增加的50活跃度，再完成再加回50活跃度;

3、自己兑换任务包按1:1增加活跃度;

4、直推会员兑换任务包按50%增加活跃度。

100活跃度才可以转赠，手续费50%; 500活跃度手续费35%;

2000活跃度手续费28%;

5000活跃度手续费25%

四、贡献值获取方法

1、分享一个有效会员增加0.05贡献值，有效会员是指完成看视频任务就有贡献值，
没有完成任务就没有贡献值;

2、在商城累积消费每100元增加0.05贡献值;

3、在商城累积消费每100积分增加0.05贡献值;

4、兑换 号任务包增加0.05贡献值;

兑换 号任务包增加0.5贡献值;

兑换 号任务包增加5贡献值;

备注：蚁丛模式相关资料第一部分：蚁丛项目介绍蚁丛2020年9月24日正式上线到至今已经有千万用户，
举办过万人以及6000人级别的游云南项目等。也是轰动整个旅游界，据旅游行业知名人士透露蚁丛旅游
光一个月广告费收入就2000-3000W，日活用户就好几百万。

据互联网蚁丛旅游推广团队对外宣传：

蚁丛旅游APP于2020年9月24日正式上线，

2021年4月8日注册用户突破一百万

2021年7月2日注册用户突破二百万

2021年9月5日注册用户突破三百万

2021年10月29日注册用户突破四百万

2021年11月29日注册用户突破五百万

2021年12月27日注册用户突破六百万

2022年2月11日注册用户突破七百万

据互联网公开数据称：蚁丛旅游APP目前平台用户量已经突破千万用户大关，并呈持续上涨趋势

第二部分：蚁丛旅游APP商业模式

蚁丛旅游对外宣传平台收入来源：

旅游二次消费，景区门票、机票、火车票、酒店住宿的返点。

当平台流量足够大的时候，可以嫁接任何资源，比如以后发展的旅行社、电影，都是盈利点，等用户量到一定程度，就会产生巨变。

广告收益:就是我们每天看的五个小视频，一条广告5分收益，按目前来算公司每天可得30多W收益，光这一点就能为公司持续造血，以及手续费销毁来消除泡沫。

以下内容来源互联网公开资料获取：

蚁丛旅游APP收益模式

蚁丛旅游是深圳深圳游呗旅游公司+重庆蚁丛科技联合运营的一款APP，简单来说就是通过APP每天帮助公司完成3分钟广告任务即可得到奖励积分，积分可以直接在APP内兑换全国各地的景点门票以及酒店住宿和商品等。

0撸，每天3分钟看5个视频，一年赚8000+，6个账号可赚超过4万元。

1、不投资不推广静态0撸：系统奖励10积分，通过认证后兑换任务，坚持每天完成任务最后得12积分，再用10积分兑换任务，再得12积分，只要够10积分就兑换任务，以此类推，坚持一年后纯收益近300积分，价值5000~8000元，一家人都注册一年0撸2-3万！想卖随时可以卖！

2、不投资做推广+0撸：除了上面玩法1之外的收益，邀请身边家人朋友一起做，每注册一人奖励积分0.6分『价值10元左右』，但是会分30天慢慢释放到账户，如果你邀请的人投资或者再分享给其他人注册加速蚁丛，你都将得到对应的积分提成。推广的人多满足条件后『直推20人活跃会员』会升级达人，1星达人每天分红0.7~1积分，2星达人每天分红10积分左右，3、4、5星就更多了！

3、只投资不推广+0撸，除了玩法1之外，自己先购买积分投资高/级任务，购买100积分换10个任务包30天后得120积分，收益20%；积分可以卖也可以继续兑换任务包继续得更多积分！但是建议新人前期不买，等熟悉项目了再做决定，投资有风险，请理性投资。

4、投资+推广+0撸，自己玩，自己投资，加上分享身边的人一起玩，一起投资。快速升级到2星达人，月分红直接5000起步，3星达人月分红15000起步，4星和5星达人就更多了。

注册后联系淘咖，进淘咖的专属交流群，推广培训通通有，新人问题我来帮大家解答，只需要你让他注册后进群即可，后面的一切团队帮你搞定，只要你想做，在淘咖团队就一定能做出结果。

如图可以看出来：

一星达人月分红在： $0.61*30*15=274.5\sim 0.61*30*20=366$ ，也就是275~366元；

达成一星达人只需要你推荐5名活跃用户，然后让每个用户再推荐5个活跃用户，依次复制下去，1-2个星期即可升级一星达人，不算账户收益，每月分红275~366元！

二星达人月分红在： $6.37*30*15=2866.5\sim 6.37*30*20=3822$ ，也就是2867~3822元左右；

三星达人月分红在： $18.7*30*15=8415\sim 18.7*30*20=11220$ ，也就是8400~11200元左右；

四星/五星自己计算，分红数量*30天*市场价，分红数量会根据达人数量略有浮动，市场价格也会浮动，高的时候20+，低的时候13+，但是抵扣门票统一价20元/分。

如何才能升级达人：

达人的升级是根据团队贡献值计算的，你团队每有人兑换10积分任务，你的团队贡献值增加0.05；兑换100积分任务，你的团队贡献值增加0.5；以此类推，兑换任务的人越多，任务越高/级，你的团队贡献值就越大，达标即可升级达人。

达人升级的计算公式如下：

蚁丛旅游凭借其稳健运营和持续优化的服务体系，在短短时间内赢得了市场和用户的广泛认可，已然成为业界翘楚。每天只需投入片刻时间观看广告，即可轻松获得丰厚的门票奖励，而全程扶持政策及每日签到奖励更是让每一位参与者感受到贴心关怀与实在收益。不论是享受高品质的旅行体验，还是寻求一种新型的线上增值途径，蚁丛旅游可以说是值得信/赖的选择。

以上就是蚁丛旅游APP商业模式和情况，资料来源与网络，更多详情，百度搜索微三云麦超，欢迎有需求有想法的老板咨询了解。

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）

无论是否合作，我都将是你选购软件的军师和朋友！

百度搜索微三云麦超，了解更多详情，获取联系方式

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

拓展阅读：

微三云技术学院：购买软件的坑之 交付以及后期维护

交付过程中要注意代码以及相关交付资料的完整性，一般项目交付资料包括各个端代码（Android&iOS&Sever），数据库设计文档，项目部署文档，

接口文档等等。

维护一般包括：数据维护，网络安全维护和日常维护。核心目的要保证 APP 的正常运行，迅速处理一些 APP 本身或者 APP 后台运行时的 bug。定期

进行垃圾数据清理，定期做数据备份（主要是为了防止服务器崩溃，数据丢失情况发生。）同时要tigao产品的防控级别，杜绝黑客攻击。一般互联

网的市场标准，维护第一年免费的。维护是很有必要性的，尤其是数据的保护这方面，大家在后期要多注意。

另外就是客/服支持，一般成熟的公司有客/服支持部分，会一对一建群，有专职客/服，随时操作有问题都可以咨询指导，而不是让业务员给你回

复，客/服还会安排线上或线下的操作培训。

解决建议：签合同时必须了解清楚售后服务的范围、权利和义务，写进合同里。

电商平台 DTC 转型落地，关键一步是在于如何把沉淀的“宏观数据”转为执行层面的“微观决策”。直白一点就是怎么利用 DTC 大数据指导和改

进商品企划？是增加 SKU,还是删减？是增加功能，还是优化设计？再结合运营，如何通过 DTC 的数据洞察，为一线导购生成一个tigao客户复购和

留存的有效决策？这也是微三云在研发数字化系统应用时着重考虑的事情。

所以，在第三个系统鸿沟面前，数字化服务商应该给予品牌企业更多的帮助，大家要协同作战，跨越鸿沟