

社交电商新范例：永倍达如何通过有趣生活APP打造私域流量？软件开发服务+电商系统+技术服务，微三云商业思维

产品名称	社交电商新范例：永倍达如何通过有趣生活APP打造私域流量？软件开发服务+电商系统+技术服务，微三云商业思维
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

社交电商新范例：永倍达如何通过有趣生活APP打造私域流量？软件开发服务+电商系统+技术服务，微三云商业思维

前文引言：

微三云运营提醒;如果你购买的系统，没有预留源码S+SAAS的架构，那么等你平台做大了，你无法孵化你自己的团队长，让他们实现自我创

业和跟你平台资源相辅相成的效果，那么他们可能带着团队离开你，去运作别人的平台或者自己买系统自己创业，你的平台就无法越做越大反而

越做越小。欢迎关注微三云每个月推出的创新应用营销模式系统，比如 思购臻选秒杀模式、动美丽天天秒链动 12+1 奖励模式，消费返利模式，共享

I 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，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、预售拼购模式、泰山众筹模式，太爱速 m m 秒杀寄售模式，拼商抽奖模式、广告电商模式，G NFT/NFG 电商系统等。等。

基于微三云系统搭建电商平台，消费者可以从微信生态内的众多数字触点以及线下二维码入口，进入企业的品牌云店，消费者在品牌云店企业的品牌云店，消费者在品牌云店

下的订单可以通过 LBS

定位到附近的连锁门店进行一小时内的闪送发货。原本以商圈liuliang为存活基础的门店成为了企业品牌云店的前置仓，企业品牌云店的前置仓，

成为了线上服务线下履约的体验店。成为了线上服务线下履约的体验店。

这种模式也叫“ Ship-From-Store ”模式，即全渠道订单从实体店实现交付（配送）产品，以期对实体店周边消费者加快配送速度，tisheng购”模式，即全渠道订单从实体店实现交付（配送）产品，以期对实体店周边消费者加快配送速度，tisheng购

物体验，降低配送成本。以物体验，降低配送成本。以 Apple 为例，他们在多个国家已经实现了“ Ship-From-Store ”模式。Apple 的线下体验店成为了线上订单的履约门的线下体验店成为了线上订单的履约门店。

小编介绍：

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hao商城，原生app，DAPPI功能定制！

地址：东莞市石排镇瑞和路1hao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

永倍达报单及推广模式+电商模式设计+软件开发服务

永倍达电商平台整合了直销模式、电商模式以及游戏化引流方式，形成了一套独特的运营体系。具体设计如下：

1. **平台优势**：拥有庞大的用户基础，8000万注册粉丝和2000万活跃消费者，并与上万家企业合作，包括众多zhiming品牌。通过坚持民族品牌路线，永倍达已成为中国电商领域的翘楚。

2. **liuliang来源**：主要通过有趣生活游戏APP吸引liuliang，用户在参与抢红包、看广告等互动中可获得现金红包，同时该APP也是进入淘宝、拼多多等其他互联网平台的入口。

3. **三者关联**：铸源遵循直销法进行级差奖励；永倍达提供打折消费并发放红包；有趣生活则作为提现工具。

4. **销售产品模式**：优选商品时，企业可以获得消费金额的55%，平台留存45%用于红包奖励及运营。如能获取政府推荐函，商品可在惠美乡村板块上线，购买此类产品的消费者可提前至第二个月获得红包补贴。

5.

上架产品收费标准：每款产品图片租金1000元，上限5000元，另需支付5000-50000元不等的保证金。

6. **普通消费者模式**：消费满100元后，半年后开始每月22日将得到3%-5%的红包补贴，约两年内返还完毕，以锁定会员和消费者群体。

7. **平台资金来源**：

- 从合作企业收取保证金和上架费
- 平台账期产生的现金流
- 插播广告费用
- 推流费用（通过向其他平台导流收取）
- 大数据变现，例如购物券交易、与上市公司签对赌协议等
- 酒店联合模式，通过收购商旅平台、打包上市等方式创造收益

8. **报单模式**：采用储值式报单，单笔金额为2600元，报单后用户将获得积分消费权益、增值奖励以及消费奖励等多重回馈，随着下单数量增加和级别的tisheng，提成比例也将相应tigao。

七、报单模式：储值式报单

报单金额：2600元/单

(一) 报单奖励：

1. 赠送同等价值的积分可以用来消费，按5%转130的购物币，10%在店里消费，90%在商城上消费使用。在商城享受补贴红/包，把钱循环回来。
2. 公司拿出所有利润的24.5%做1.5倍的增值。2600增值到3900（消费券），下单68天以后每个月的8.18.28这3次，每单大致在50左右，一个月大概150。这个钱一可以在商城1:1的继续消费，继续得补贴。二可以等攒够2600后在重复报单，三可以到有趣生活里提现（扣除7%的税款）。四在有趣世界的版块1:1兑换成金贝进行交易。（现在金贝1贝难求）
3. 消费奖励，在报第二单时奖励的3%，28天后按级别和单数进行提成奖励。报单越多，奖励的比例越高，推广就有提成。利益最大化就是账户里钱够了就去复消。增加单数，提/高/级别，一共分为13个级别，级别越高，

(二) 奖励越高奖励汇总：

1. 从第二单下单的28天后，会有不同级别的提成奖励。
2. 在购物券消费的半年后，每月的22日开始有3%--5%的红/包补贴。
3. 报单68天后，每个月的8日18日28日每单50左右的奖励，直至1.5倍的增值结束。

(三) 级别说明

永信达级别及奖励

级别	报单份数（2600元/单）	钱数	级别差	备注
一	2-3单	26	1%	
二	4-7单	91	3.50%	
三	8-15单	156	6%	
四	16-30单	221	8.5%	
五	31-60单	286	11%	
六	61-120单	351	13.5%	
七	121-240单	416	16%	
八	241-480单	481	18.5%	
九	481-960单	546	21%	
十	961-1920单	611	23.5%	
十一	1921-3840单	676	26%	
十二	3841-6000单	741	28.5%	十二级和十三级目前给
十三（星级经理）	6001单以上	780	30%	2.5%，十三级季度分红

备注：升级级别：团队报单份数累加；奖励分为推荐奖、提成间接推荐级差奖励；报单收益为3900元/单，分为2年时间返回

推荐级差奖：

只要是你伞下报的单，都算你的业绩，累计单数提/升级别；并享受报单级差奖励。

循环复投模式A报单100份，投入26万元；按照每个身份证号可以报7个账号排列如下A（1份）主号推荐 A2（1份）A5（1份）A6（94份）

日期	奖励明细	报单单数	金额	A1（主号）	A6（复投号）	成本数
11月3日		100		6级（100单）	6级（94单）	260000
11月28日	推荐奖 $2600*3\%*99=7722$ 报单奖励： $26（1级）*2+91（2级）*3+351（6级）*94=33319$ ；奖励合计：41041	16	添款559	6级（116单）	6级（110单）	260559
12月28日	推荐奖： $2600*3\%*16=1248$ 报单奖励： $351（6级）*16=5616$ 元奖励合计：6864	3	添款936	6级（119单）	6级（113单）	261495
1月8日	报单补贴： $50元/单*100=5000$	2	添款200	7级（121单）	6级（115单）	261695
1月18日	报单补贴： $50元/单*100=5000$	2	添款200	7级（123单）	6级（117单）	261895
1月28日	报单补贴： $50元/单*100=5000$ 推荐奖： $2600*3\%*3=234$ 报单奖励： $351（6级）*3=1053$ 元奖励合计：6287	2	余款1087	7级（125单）	6级（119单）	260808
2月8日	报单补贴： $50元/单*116=5800$ 推荐奖： $2600*3\%*2=156$ 报单奖励： $416（7级）*2=832$ 元奖励合计：6788	3	添款1012	7级（128单）	7级（122单）	261820

截止报单三个月，账户累计单数127单，增加27单，额外可得到 $2600*1.5*27=105300$ 。就算以后不再参与复投，收益可增值为39万元-复投已用2万-本钱26万+后报的27单增值为10万=21万（两年左右补贴完的收益金额），若继续

综上所述，永倍达电商平台通过多元化的商业模式、巧妙的引流策略以及丰富的会员激励机制，实现了平台的高效运行和持续发展。

扩展阅读：

微三云系统：自带 S SAAS 架构模式

独有源码S+SaaS双模式部署，自带 S SAAS 渠道中心，非常方便给下游客户贴牌 M OEM 系统，不仅可以自用系统，可以给同行贴牌卖系统，自用

系统同时可以卖系统账号赚钱。另外还可以实现一个源码带 N N 个独立 S SAAS 平台的企业生态运营模式：

品牌云店是企业转型「云店模式」的商业平台

基于前期大量的模式探讨和目标客群消费行为分析，企业开启了数字化生态破局计划。依托于

几千家连锁门店，企业上线了由微三云提供技术支持的品牌云店系统。

品牌云店支持全直营的新零售业务。品牌云店把线下门店的“人、货、场”进行数字化之后搬到线上，彻底串联打通了企业线上和线下零售业务，

搭建了一个全新的直营社交新零售平台。

总部作为供应商，招募若干个独立推广运营团队进行独立推广，平台提供货源，每个独立平台自己运营，可独立使用不同的分销模式、不

同的市场模式、不同的运营方法、不同的应用功能，系统功能比如思购臻选秒杀模式、推三返一系统，共享购嗨购模式，乐分享模式，盲盒抢拍系

统，消费返利模式，共享 I WIFI 广告模式，有钱还众筹还债模式，美丽天天秒链动 1 2+1 奖励模式，泰山众筹模式，太爱速 m m 秒杀寄售模式，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、预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式等，独立绑定支付、独立收款、独立

运营主体，隔离平台的风险，有能让独立运营的平台有非常大的自主权。