

宝箱碎片合成+分销模式，共享三大平台流量分红，技术服务+商业思维，微三云源码系统

产品名称	宝箱碎片合成+分销模式，共享三大平台流量分红，技术服务+商业思维，微三云源码系统
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

宝箱碎片合成+分销模式，共享三大平台流量分红，技术服务+商业思维，微三云源码系统

前文引言：

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。

年中巨作宝箱碎片合成分销liuliang收益主分红微信抖音QQ：

年中巨作宝箱碎片合成分销liuliang收益主分红微信抖音QQ小程序开发

变天了,liuliang主变现进入了抖因时代

-----跨时代的分割线---进入三端运营时代---抖因QQ微信-----开始说明本产品的五大优势-----

平台分红,当用户升级到指定等级后,可以享受平台广告费的分红,这样可以大大tisheng用户粘性

团队裂变,用户可以通过组件自己的团队,快速获得升级碎片(二级返),这样就能够快速tigao新用户的流入速度

兑换中心,开宝箱之后可以按需选择"兑换碎片",选择后可以兑换指定商品,满足不想要分红\不想组团队的需求,裂变粘性同样都在

任务中心,定时领取宝箱钥匙(保证用户常来看看)/邀请好友获得宝箱钥匙(刺激裂变新用户)/观看视频获得宝箱(让收益增加起来)

购买够赠送QQ和抖因两个端的小程序,你可以布局多渠道,你从此可以做到liuliang,就到哪里去推广!

至于盈利能力,还是仁者见仁

做得好的日入几千,做的差的日入几分

有人不清楚玩法,我再简单说一下 开宝箱的碎片 碎片可以兑换商品,也可以用于升级宝箱等级 碎片升级宝箱等级,达到指定级别,可以得到一个分红宝箱 得到分红宝箱后,可以享受平台分红值得说明的一点是,一个人得到分红宝箱后,等级会回到1级,重新升级,然后得到第二个分红宝箱,依次循环往复

想要完整了解这一玩法模式和搭建系统平台的可以联系微三云麦超。

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，DAPP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

扩展阅读：

微三云麦超：微三云自带产品供应链模块

系统可对接京东供应链、怡亚通供应链、供港蔬菜供应链、电器供应链等，支持一件代发，无需操心物流、选品、海关、税收、仓储等，低成本省

心创业，数万种低价优质zhengpin任意挑选，结合系统功能比如 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IWIFI广告模式，有钱还众筹还债模式，泰山众筹模式，太爱速mm秒杀寄售模式，美丽天天秒链动12+1奖励模式，全民拼购模模

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

等实现快速裂变销货。

基于线上线下融合的战略思维，A A 企业在转型 云平台云店模式的策略层面，制定了“用户经营”三步走计划，以期达到更快更灵活的响应且更贴

近他们想抓住的生活在数字经济时代下的年轻客户群体。

第一步，实现所有线下门店、导购、线下用户的数字化和线上化。

第二步，将零散的全域用户沉淀为有效的私域liuliang池。通过精细化、游戏化的用户运营，主动吸引零散用户添加门店导购的企业微信，然后继续再

通过微信群、朋友圈做统一的、有效私域运营。

第三步，实现核心用户全生命周期价值的最大化。A 企业通过会员成长福利、智能化的 AI 精准营销，以及虚拟人物的 AR 直播，行业 L KOL 种草带

货等方式，持续tigao核心用户全生命周期价值。

不难看出，零售企业已经进入到公域私域联营，线上线下融合的经营环境中。任何品牌企业执行“云店模式的“用户经营”方案，都离不开功能丰富，

灵活创新的数字化系统。

微三云麦超提醒：没有对接任何的第三方供应链系统，就只能平台自己上传产品，增加运营和仓库物流等成本，因为供应链对接可以实现几万种产

品的一键上货，一件代发和一键售后退单，非常方便，但要对接第三方的供应链系统，对接接口也是一笔不少的开支，如果你买的系统没有对接好

多加供应链系统的产品，后续运营的时候就很麻烦