

# 共享购模式在市场竞争中的定位与策略？源码系统+软件开/发服务+商业思维，微三云技术服务

产品名称	共享购模式在市场竞争中的定位与策略？源码系统+软件开/发服务+商业思维，微三云技术服务
公司名称	微二云网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	深圳市南山区粤海街道海珠社区海德三道199号天利中央商务广场702C11
联系电话	13924376557 13924376557

## 产品详情

共享购模式在市场竞争中的定位与策略？

导读：

微三云开放平台优势：开放共赢，支持二次开发，支持第三方对接

全面支持定制个性开发，商家应用对接，ISV合作开发，第三方系统对接集团层面重新统一规划多品牌、多渠道、多业务的数字化系统，难点目前存在于两个方面，一是如何进行整体的集团IT架构规划？二是如何找到适合多品牌集团的完整的数字化系统和落地解决方案？而且这样的规划一定是基于长期的数字战略思考，而不是短期的市场行为。

在两个问题上，一直服务于国际头部集团和品牌的微三云，给出了自己的解决方案。一套聚焦于零售数字化领域的云平台微服务操作系统（OS）。

分布式去中心化底层开放平台开发架构，支持多个技术团队同时针对各个应用进行开发，互相数据打通又不互相影响开发，微三云系统具有100多种应用模式比如20思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动2+1奖励模式，泰山众筹模式，太爱速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、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WIFI广告模式，有钱还众筹还债模式，广告电商模式等应用营销模式都会相互打通，在同一个系统底层的。

## 共享购模式解析+软件开/发服务+技术服务+商业模式设计+源码系统+微三云邹锋兴讲解

共享购（嗨购模式）嗨购商家打赏模式，新整合消费大平台：一站式消费创业服务平台，在新时代新经济新消费的背景下营运而生，专注于社交分享消费领域，以消费者消费创业需求为核心要义，以商品、商家、和厂家让利为基石，运用新模式，促进新消费，发展新经济，从而打造消费创业的新生态。获取详细方案，欢迎关注私信联系微三云邹锋兴

### 共享购模式流程解析：

#### 注册：

1 新微信扫描二维码出现注册界，APP 下载界，填写机号，验证

码，设置密码 注册成功后直接跳转到 app 下载界。

2 新注册就赠送 300 共享值，不购买激活礼包激活不能使

#### 激活

1 会员注册成功后，在商城普通产品区购买任何款产品，即成为消费贵

，可享受直接分享奖励，不具备升级权限

2 在商城 VIP 礼包区购买产品进激活可以获得双倍共享值奖励，并可以激

活注册时赠送的 300 共享值。购买 4999 激活礼包的会员。具有可以和公司

申请成为区域运营中资格。

#### 三，级别：

680001 消费贵：新注册会员，在普通产品商城激活专区购买了任意款产品，

即成为消费贵，只享有直接分享推荐奖励，没有晋级资格。

2 vip：条件是专区购买激活礼包 线上奖励:40%共享值（参数）线下奖励:5%

积分（参数），仅享有直推奖励。

3 店主：少直接分享 6 个 VIP（参数）团队不低于 66 个 VIP（参数）线上

奖励:50%共享值（参数，40%直推+10%级差）线下奖励:7%积分（参数）

4 店商：直接分享中少有 2 个店主。即可升级为店商 线上奖励；55%共享值（参数，40%直推+15%级差）线下奖励 8%积分（参数）

5 服务商:直接分享中有少 2 个店商，可升级为服务商。线上奖励:60%共享值（参数，，40%直推+20%级差）线下奖励:9%积分（参数）

6 备注：线上奖励指的是购买平台营产品，普通商城区和激活礼包区的奖励。线下奖励说的是商家打赏部分和商家上传产品销售部分，如果你是商家的推荐或者是消费者的推荐都可以获得奖励，各级别极差拿奖励。

四:区域运营中：

1 必须购买 4999 元激活礼包。才可以和公司申请成为区域运营中。可获得所属区域商家让利额度 8%（参数）等值的积分

五 商家（打赏）：

1：会员购买 399 或者 399 之上的激活礼包就可以提交申请成为商家 具有打赏功能（让利现倍共享值赠与）（购买 399 及以上激活礼包后，跳出提示是否成为可上架产品并且拥有打赏功能的商家份 选择否直接关闭界，选择是进商家申请界，提交申请公司审核，审核内容（...）

2，线下通过打赏功能进打赏时，进打赏的商家的推荐和被打赏的消费者的推荐都 获得商家赠与共享值所消耗积分的积分奖励，如：vip，得 5%，店主 7%，店商 8%，服务商 9%

3 商家打赏获得其赠与共享值的 20%的共享值 如；赠与个消费者 1000 共享值，本获得系统奖励 200 共享值。商家操作打赏功能时消耗销毁的是积分，没有积分不能打赏其他共享值！消费者得到是共享值。系统积分指导价如果是 1000 元/积分，打赏其他 1000 共享值就需要消耗价值百元的积分，也就是 0.1 积分。

4 商家审核通过后，具有打赏功能，必须在账号内预留够的积分，可于其上架的产品被 购买后需要向消费者付的共享值。5，商家上架的产品，由公司负责，上架产品时必须设定赠送的共享值额度，赠送共享值最低不能低于产品零售价格！消费者购买，点击确认收货后；所设定共享值划到消费者账号，商家账销毁等值积分

六 点对点交易 1：积分可以在系统互相变现交易

七: 积分空投释放规则：恒量发设置

1 第个每天释放 100（参数），第个递减 50%（参数）以此类推

2 释放时间是每天中午点，上线后根据市场情况，设定开启空投时间。3 空投同时设置每天积分的指导价格（参数）

4 空投个所得积分规则系统公式:个所拥有的值 ÷ 全如所有激活的值 × 每天空投的总量

5 空投得到多少积分，同时销毁多少等值的共享值（根据积分指导价换算，扣减共享值系统 公式：所扣减的共享值=获得积分量\*积分价格，默认共享值价值是 1 元币）

6 备注：每空投在设置当积分价值后空投

:重复消费

1。会员每个必须需要进重复消费，每个级别会员消费额度不同，设置参数。2 购买产品之起，30 天之内必须重复消费，不消费空投积分停停后进了消费，空投重新开始（消费多少额可以续期多久）

九备注

1 是系统后台设置各种统计列表，每空投，个空投总额度等相关列表

2 后台管理员可以动调节会员级别

3 会员前台显。直接推荐会员列表及其伞下业绩总额度及上级别总数

4付式，添加积分付和积分加现付，第三汇聚付

：补充说明1分享收益 购买激活礼包，升级成为消费贵，及上级别，即可获取分享权限，享受分享收益。

分享收益 直接推荐名新会员：

1 所分享的会员激活后，分享者得 100 共享值奖励，

2 获得直推会员消费收益 40%共享值（确认收货后，进账）

3 获得直推会员线下消费让利额 5%积分奖励（级别不同百分不同）

4、获得直推商家让利额 5%等值积分励 线下奖励（级别不同百分不同）

备注：共享购模式作为种消费返利=消费增值模式，常值得使，但要注意

使过程尽量不要设置太多团队奖励避免涉传，出这块建议合规的积分

交易所，这块可以成收银系统公司单独收款。

微三云集团邹锋兴：

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10年，独享整栋5000平方写字楼，年营业额8000万到2个亿，全职员工300人（全职开/发技术180人），服务过百亿级生态模式平台超过30家，服务过电商模式创业平台近30万家。

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。

小编介绍：微三云邹锋兴，微三云市场总监、期待能帮你找到合适的软件，合不合作还是您说了算，我的服务您看结果，期待这次能帮到您！

金/牌服务：9年以上软件开发和商业模式策划5000+客户服务行业经验实力金/牌导师一对一指导服务，讲解商业模式，策划，分析，部署，上线后续服务指导。

联系：邹锋兴（负一层电梯直上506）

备注：后台咨询留言客服及加微信免费领取数十位平台操盘手和商学院导师联手整理的《分销商城百亿级平台运营合规方案及推广秘诀2023年版》，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，有需要进一步联系，咨询任意内容或者直接百度“微三云邹锋兴”即可获得小编联系方式！

更多介绍：

微三云的创新在于，创新开发一系列创新营销模式，每个月都有新的模式发布上线，比如最新的思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动2+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、泰山众筹模式，太爱速m秒杀寄售模式，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，通过超强的营销裂变机制，让上级分享，下级消费者点击链接即建立关系打造终身管道收益，用户支付即会员，终身锁定成为该商家会员身份，会员通过二维码进行分享，其粉丝在平台消费，将产生支付利润返利。商家获得企业经营带来的利润，会员额外获得消费红利返利，消费者获得优质服务和全面的购物体验，可谓三赢。