

全网大公排战略下的消费投资与收益增长揭秘？平台运营+商业思维+系统搭建，微三云技术服务

产品名称	全网大公排战略下的消费投资与收益增长揭秘？平台运营+商业思维+系统搭建，微三云技术服务
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

全网大公排战略下的消费投资与收益增长揭秘？平台运营+商业思维+系统搭建，微三云技术服务

前文引言：

微三云每个月推出的创新应用营销模式系统，欢迎详细了解，比如思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动2+1奖励模式，全民拼购模模式、泰山众筹模式，太爱速m秒杀寄售模式，社交盲盒系统，盲盒社交电商系统、秒杀拼购系统、消费返利模式，共享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，预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式，NFT/NFG电商系统等，每个模式都有客户做到月营业额一个以上。

在当今市场环境中，不断涌现的各种创新商业模式致力于提/高消费者体验、增强用户粘性并驱动销售增长。其中，“消费公排返利模式”以其独特的设计和普惠性质吸引了众多关注。该模式巧妙地结合了消费行为与激励机制，让用户在实际购买产品的同时享受到循环返利的红利。下面我们将详细介绍一种新颖的消费公排返利方案，它以300元起步的产品报单为基础，通过层级推进、公排分润的方式实现用户间的互惠共赢。

消费公排返利模式解释：

1.报单产品：300元，可以增加其他产品，消费累计300元即可按顺序进入公排D1-D8号位2.D1和D2进单，每单拿出80元，一共160元，分给C1-C2-C3-C4，每人分40元3.D3和D4进单，每单拿出80元，一共160元，分给B1-B2，每人分80元4.D5-D6-D7-D8进单，每单拿出80元，一共320，全部给A，A获得320元出局，5.消费达300自动进入D层公排，每小组D层满8人，则A1领取相应奖金或积分退出或复购。该组裂变成两个新小组,原小组客户升级一层6.每客户从D层升至A层,合计获得440元或积分(40+80+320)

模式优势：

- 1.平台零泡沫，以消费产品为主导，合规合法
- 2.每次只拨出奖励一层，避免涉传合规合法
- 3.全网大公排，互帮互助
- 4.人人躺赚，自动赚钱盈利，免费消费产品
- 5.模式公平合理，按下单先后排位，合理公平

总结起来，上述的消费公排返利模式凭借其显著的优势，在保证平台零泡沫、严格遵守法律法规的前提下，有效推动了产品消费的积极性。它强调一次性奖励分配给最近的一层参与者，不仅降低了运营风险，更确保了模式的可持续性和公平性。消费者在这样一个系统中，只需一次性的符合要求的消费，就可以开始体验“躺赚”的魅力，随着自身位置在公排系统中的不断提/升，最终实现免费消费产品乃至盈利。这一模式无疑为寻求商业模式创新的企业和个人提供了颇具吸引力的选择，值得进一步研究与实践。

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：

微三云公司讲解：微三云作为品牌零售数字化软件服务商，对于不同行业的品牌企业私域运营都有丰富的经验，并总结出了成熟的方法论。特别是对于多品牌集团，每个子品牌都有私域，如果需要协同这些私域的话，就要把所有私域数据打通。举例，一个集团企业旗下有鞋服品牌、珠宝品牌、家居品牌等，这些品牌的私域会员系统都通过微三云的智能运营中台进行了数据打通。然后集团总部组织营销活动，进行多品牌私域混合运营。营销活动可以把这些私域流量先集中再进行二次分发给各个子品牌，对于单个品牌来说，它就吸纳了其他品牌的私域会员，实现了集团内的私域增长。