

商业模式解析：解决平台引流、复购和运营风险问题?技术服务+商业思维+商业模式解析，微三云电商系统

产品名称	商业模式解析：解决平台引流、复购和运营风险问题?技术服务+商业思维+商业模式解析，微三云电商系统
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

商业模式解析：解决平台引流、复购和运营风险问题?

扩展阅读：

微三云运营提醒;如果你购买的系统，没有预留源码+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、美丽天天秒链动2+1奖励模式，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，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、泰山众筹模式，太爱速m秒杀寄售模式，拼商抽奖模式、广告电商模式，NFT/NFG电商系统等。

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。原本以商圈流量为存活基础的的门店成为了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。

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，提升购物体验，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店。

前言：

随着市场竞争的加剧，企业需要寻找新的营销模式来吸引消费者提高品牌知/名度。推三返一模式结合消费增值商业模式，成为了-种备受关注的创新营销方式。这种模式将推荐机制与消费增值相结合，鼓励消费者进行口碑传播，提升商家知/名度，同时也为消费者提供了更多的利益。

模式讲解：

推三返一模式结合消费增值商业模式，可以理解为一种将推荐机制与消费增值相结合的商业模式。其核心玩法是，消费者在商家处进行消费后，推荐其他消费者来此商家处消费，推荐成功后，推荐者将获得一定的返利或积分奖励，以此鼓励消费者进行口碑传播，提升商家知/名度。

如何运营推三返一模式。平台拿出一款产品设计个礼包，成本价在三折以内简单举个实战案例：用户A消费1000元，成为消费商。1.推荐第一人消费后，平台返还10%。1000*10%=100元，此时回收100元；2.推荐第二人消费后，平台返还20%。1000*20%=200元，此时回收200元；3.推荐第三人消费后，平台返还70%。1000*70%=700元，此时回收700元；三次回收总账：100+200+700=1000元。此时平台100%返还第一个消费用户消费金额。4.推荐第四个人消费后，平台返还10%。1000*10%=100元，此时回收100元；5·推荐第五人消费后，平台返还20%。1000*20%=200元，此时回收200元；6·推荐第六人消费后，平台返还70%。1000*70%=700元，此时回收700元；按10%、20%、70%循环计算。依次类推，1人推3人、3人推9人、9人推27人一直裂变下去，不就是很好的解决了平台引流的问题吗那么推三返一这里平均每一单拨出去的利润就是33.3%

我们平台还有结合消费增值模式来解决消费着愿意在平台消费的问题首先在《促进消费实施方案》的通知，正式确立了消费返利积分的机制。这意味着电子商务4.0版本的合法化，消费商市代的正式来临，市场的变革一直在不断地发生，而消费模式迎来了全新消费新阶段——消费增值，新阶段里人们消费不再是单纯为平台贡献销售额，而是为自己创造价值。

消费积分”的存在性、有效性、合法性这个模式的亮点就是，积分单线上涨，积分价值只涨不跌。上面说了，礼包价格是1000，那么当用户购买礼包会，平台会拿出利润的30%去给用户铸造积分，下面解析怎么玩的用户A进来平台购买了1000的产品，那么300就进入到底池里面，这个时候平台就会拿利润的70%去赠送给用户一个积分价值，300*70%=210元，这个时候A用户就获得了价值210元的积分，A有了积分价值之后他能相对应的获得多少个积分呢，假设平台刚开盘，底池还没资金的时候是1:1积分（意思就是还未开盘的时候是1积分就等于1元）那平台就会给A铸造210/1=210个（积分），那A有了积分，那他当前手中的积分价格是多少？，就是拿总底池的钱来除以总发行的积分，300/210 1.43（元），现在的市场价就是1.43元一个积分用户B也进来沟通1000,产品，同样300放入底池，然后给B赠送积分价值300*70%=210

0元，B有了积分价值，那他能铸造多少积分呢，积分价值来除以当前的价格210/1.43 147个，因为现在底池又进了一笔钱，那积分价格肯定也会变动，同样总底池来除以总发行的积分，总底池是600，总积分是357，600/357 1.68元一个积分 假设用户C是消费1000的产品，那就是拿出300放入底池里面，同样拿利润的70%来赠送积分价值，给C赠送积分价值300*0.7=210元，C有了积分价值，那他能铸造多少积分呢，积分价值来除以当前的价格210/1.68 125个，现在总底池是有900，总发行积分482，900/482=1.86元一个积分。。。如此类推。。。每新增一笔订单，积分都会单边上扬增长一次

那如何实现单边上扬，只涨不跌的情况呢细心的朋友可能会发现，如果后期让利池的资金越来越多，积分池的积分也会越来越多。那么积分增值的空间就会越来越小。积分价值的走势，前期可能涨的很快，后期会逐渐趋于平稳，这个时候我们平台有个两倍出局的机制，假设用户A消费1000，手里持有210个积分一直还没兑换，当积分价格 9.6一个的时候，就会强制A出局，因为A达到了在平台消费的两倍了，然后你出局的80%转为零钱，20%是继续回流到底池中，那么就是1600直接转为A用户的零钱里面，400继续回流底池，这样就达到积分消耗，底池又多了400，这样积分的价格又会拉升起来。

为什么说推三返一和消费增值是一个比较好的一个结合模式呢，是因为一个可以很好的解决平台的引流问题，一个可以很好的解决平台的复购问题。他们的优劣势进行互补，而且也让用户同时拥有了短期收益和长期收益、动态收益和静态收益。只需要推荐人就可以马上获得相对应的奖励，消费增值呢就是只需要等待其他的下单让积分上涨就可以获得静态和长期收益。即解决能力强的人赚佣金的问题，又解决了消费着在你平台免费用产品的问题，还能解决平台的运营风险问题，实现三方共赢的一个商业模式

结语：

本文介绍了推三返一模式与消费增值商业模式的结合，这种创新型商业模式可以很好地解决平台的引流和复购问题。通过推荐机制和消费增值，消费者可以在享受优惠的同时，为平台带来更多的流量。这种模式的优势在于它可以激励消费者进行口碑传播，提高商家知/名度，同时也可以解决平台的运营风险问题，实现三方共赢

=====

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，微三云营销总监、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：10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：后台咨询留言客服留下您的联系方式，或直接扫码加微信，获得免费梳理设计商业模式。来公司考察需提前门岗报备并享受免费停车。

微三云业务范围简介：

小编是一家软件开发公司负责人，只开发互联网软件，不会参与任何运营项目，如果需要开发小程序APP，区/块/链DAPP系统，后台咨询留言客服留下您的联系方式，或直接扫码加微信，获得免费梳理设计商业模式。