

品牌故事+分销模式：打造私域电商爆款产品的创新路径！微三云麦超+分享平台玩法+ 软件定制开发，设计商业模式

产品名称	品牌故事+分销模式：打造私域电商爆款产品的创新路径！微三云麦超+分享平台玩法+软件定制开发，设计商业模式
公司名称	深圳市微二云信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	13929266321 13929266321

产品详情

品牌故事+分销模式：打造私域电商爆款产品的创新路径！微三云麦超+分享平台玩法+ 软件定制开发，设计商业模式

前文引言：微三云丰富的分销模式举例；分销模式是错综复杂，非常丰富，我是给专门帮助企业、商家、创业者等有自己分销模式提供系统落地的，所有有接触过很多的分销模式，而且大部分都是非常不错的，比如说二级分销（用户与用户之间的分享，是分销最基础的模式，也是最常用的）、团队奖励、团队计酬（这两个主要是有利于平台去发展团队的，分销靠的就是人，团队越大影响力越大，平台的精力终归有限，平台通过找一批有能力有资源的人，各自去整合影响圈子里的人）、还有些是结合起来做区域分成、平台分红的模式（主要是针对一些有能力的、有资源的人，能够快速绑定这些人来帮助平台开展市场）等等

零元购+三三滑落+系统定制模式设计找 微三云麦超

在当前数字经济时代，私域电商已成为众多企业寻求业务增长、提升品牌影响力的重要阵地。如何有效地利用分销模式来引爆私域电商的能量，使其发挥出最大价值，成为行业关注焦点。

【零元购】模式提供了新的消费指引，用户通过0元下单平台自由组合的套餐产品后,可低价转卖,赚取邀

新奖励。

现状

- 1.大环境之下，消费者日益趋向消费降级、理智消费，我们如何吸引用户
- 2,传统电商的增长乏力
- 3.纯实体资金压力大，经济下行
- 4.个人IP放大、新零售增长迅速，我们如何靠拢赛道

变局:如何找到新的解决方案?

模式要点：

模式简介-用户0元下单,以推广码形式低价转卖,从而获得邀新奖励;

奖励模式--静态收益+动态收益;

模式特点-模式“轻、扁、快”,信任激励大,可玩性强。

实战举例:

A套餐:

包含10款商品，任选5款,售价3000;商品的售价统一为699,成本为150;推荐奖500,邀新奖励60

用户A:

支付1000,获得5款商品+5个推广名额,假设用户将商品以及名额都以499出售则用户的静态收益为: $10*499=4999$;

动态收益: $60*5=300$;

假设5个用户都购买套餐的情况下,再获得 $5*500=2500$

总收益: $4999+300+2500=7799$

平台:

商品成本: $150*10=1500$

佣金成本:500+300=800

收入:3000

收益:3000-1500-800=700+5个新用户

三三滑落模式概述:

【三三滑落】分红属于礼包分红池的“公排奖励模型”,整体相对合规,适合单品服务套餐等销售。“三三滑落”模式之所以这么受欢迎,其最为关键的就是能够引导用户不断分裂的推广机制,以消费为核心,加以公排滑落机制,推动用户有效分裂,严谨有序地吸引用户,实现提升用户粘性的效果,为平台拉取爆发式增长的流量,合理合法帮助平台实现业绩的有效增长。此模式早在2016年就出现了,摩*商城、爱吃*商城、*生活等平台都曾使用这一模式创下显赫业绩。

模式要点:

模式简介一用户下一笔订单,后面的N个人下单,该用户都能获得奖励;

奖励模式-线上奖励与线下奖励相结合;

模式特点一因设置级别较多,奖励的类型也较多,对操盘人员的要求比较高。

实战举例:

【家庭健康会员:¥26800元;推广价¥16800】

权益: 60天快速康5万元; 健康盈+门票¥3980元3张,价值11940; 动力苏醒门票6800元1张; 尊享一对一健康管理师,终生家庭健康咨询服务; 分享会员奖励3000元。

每2个月涨1000元,恢复26800元

门店权益:1、购买3个家庭健康会员,2、享有全球分红资格,1000元/会员到门店分红池,给所有门店天天分红。

经理权益:1、培养3个门店+购买2个会员,2、享有全球分红资格,1100元/会员到经理分红池,给所有经理天天分红。

总监权益:1、培养3个经理+购买3个会员,2、享有全球分红资格,1000元/会员到总监分红池,给所有总监天天分红。

董事权益:1、培养3个总裁,2、享有全球分红资格,300元/会员到董事分红池,给所有董事天天分红。

联创权益:1、培养3个董事,2、享有全球分红资格,300元/会员到联创分红池,给所有联创天天分红。

运营中心权益:1、免疫干细胞疗法13.9万元/次;2、享有全球分红资格,800元/会员到运营中心分红池,

给所有运营中心天天分红;3、经营面积不低于200平方;4、招商会一个月最少2场,50人以上;

5、现场成交额外运营中心奖励200元,讲师奖励200元,分享运营中心奖励2万元。

[福利奖]

1.豪车奖:800元/会员,给所有总裁奖奔驰宝马;

2.生命银行:500元/会员,给门店以上奖励干细胞疗法13.9万元/次,;

3.先锋奖(分红):100元/会员(前3名: 30% 10% 8%,其他均分。1~3个月取前30名,后增加到50名截止);

4.公益金:100元/会员(用于健康公益慈善);

5.商学院:300元/会员;

6.旅游奖:50元/会员。

品牌故事 模式概述:

[品牌故事]是一种帮助私域电商平台,助力品牌企业打造线上爆品营销活动,让消费者乐消费、享实惠,引爆流量和销量的模式。通过“品牌整合”、“优惠特价”、“消费增值”、“裂变奖励”四大特点,引领新模式、新消费。

模式要点:

模式简介-平台每天推出49个品牌的“99元活动”并从中抽选品牌,享受权益;

奖励模式一二级分销,团队奖励,区域奖励;

模式特点一整合多品牌,让消费也能变成“增值”,无泡沫,lingfengxian。

榜眼品牌&购物券

每天22:00推选1个榜眼品牌

支持了该品牌活动,可获得2倍购物券:198

在购物券专区]抢购限量商品时可抵扣部分金额

[限量秒杀专区],每天12:00可用购物券全额抵扣限量商品

赠送积分

所有支持活动的用户,可获得99积分

可在[积分专区)抵扣或兑换丰富的品牌商品

[利润测算]

共49个品牌参与活动，每个品牌1个产品，价格为99元;

状元品牌:送福利券(可兑“福利值”，每张50元)

榜眼品牌:送198购物券

其余参与用户送99积分

分销(10%):直推2%、间推1%、店长4%、区域3%

产品成本:30%

选4个品牌送福利券,这4人每人送10张福利券,其推荐人各送1张福利券,则总共送出44张福利券,以下为利润核算:

[收入] $99 \times 49 = 4851$ 元

[支出]福利券: $44 \times 50 = 2200$ 元

分销: $99 \times 10\% \times 49 = 485.1$ 元

成本: $30 \times 49 = 1470$ 元

[利润率] $1 - (2200 + 485.1 + 1470) / 4851 = 14.35\%$

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