

# 品牌整合分销模式实操手册：如何通过99元活动引爆私域流量与销量！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	品牌整合分销模式实操手册：如何通过99元活动引爆私域流量与销量！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

品牌整合分销模式实操手册：如何通过99元活动引爆私域流量与销量！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：微三云系统分销模式月度计酬奖励、礼包分红奖励、云店奖励、招商奖励、消费奖励、运费奖励等，还有创新应用模式思购臻选秒杀模式、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、共享购嗨购模式，乐分享模式，消费返利模式，共享 WIFI 广告模式，有钱还众筹还债模式，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，其他更好玩的万变不离其宗，原理都是把平台赚取的利润共享出去、如何把有限的利润更合理分配出去，对市场最有推动力；企业会根据自身的资源和积累、现有的运营方式来选择适合自己的分销模式；

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—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—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49、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

本人在软件开发和商业模式策划行业至今经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

拓展阅读：为什么选择微三云呢？公司注重集团化发展及品牌国际化。经历5年深耕，微三云先后投资的公司近20家，并在日本、香港等地区完成了商标注册，进一步延伸产业链和布局国际市场。目前，全球合作服务企业超过30万+。

因为微三云结合了云平台：丰富的社交电商功能，为企业营销卖货提供实力支撑。

建生态体系：可打通微三云各大应用体系，便于建生态，拓展产业链。

多用户端口：可打通公众号、小程序、app、h5等端口，灵活布控市场。

关系可共享：200+应用可灵活搭配，且用户关系可互通，快速裂变。结合超级云

app：平台营销活动引流的用户可以长期的留存、沉淀并二次转化。

给解决方案：免费为企业提供免费诊断咨询，并输出完整的就解决方案。多销售模式：支持和saas销售模式，企业可灵活招商，掌控大数据。

运营有保障：百人运营团队做后盾，扶持应用快速上线，免费迭代。