

推三返一系统在各行业中的实战应用与案例分享？电商运营+软件开发服务，微三云技术服务

产品名称	推三返一系统在各行业中的实战应用与案例分享？电商运营+软件开发服务，微三云技术服务
公司名称	深圳市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	13929266321 13543762209

产品详情

无限裂变新玩法：推三返一系统在各行业中的实战应用与案例分享？电商运营+软件开发服务，微三云技术服务

前文引言：

莞云社交新零售系统：社交电商新零售就是社交+电商，建立在社交基础上的电商模式，也就是通过社交软件或社交活动把产品分享出去，来实现货品销售，在分享过程中分享者和被分享者人人都可以参与和得到利益，比如微三云就是拼团式的社交电商，那除了拼团式还有分享式、平台式社交电商等等。

很多人都知道商业模式的重要，也在不断的努力寻找适合自己的商业模式，寻找能够提升业绩的商业模式，选择大于努力，今天分享介绍的这套推三返一的卖货模式是zui近比较受欢迎的，也经受住了一定的市场考验和检验，是真正的能够有效果的模式，今天我分享一下它的玩法，由于篇幅有限，难以详尽介绍，感兴趣的老板可以联系小编获取详细的案列和后台演示账号。

选择合适的商品做裂变，这一点也很重要如果企业的商品少、库存少、单价高，可以免费对接供应链

，全品类的商品供企业选择。一旦客户购买了商品，就进入了裂变奖励循环。推三返一，模式充分调动客户的推广积极性，为企业品、牌高效持久引流。

一、推三返一简介：

一套裂变自然演变的免单系统，简称推三返一系统

可以帮助商家进行用户快速裂变，全面引流，理论上可以进行无限裂变

从用户层面角度好处有：拼团省钱，推三免单，推多赚钱。

适用于大部分行业，有效解决商家的引流困难问题

二、推三返一的具体描述：

举例子：

以A单价为例子【商家自行设定】

用户购买一单之后，就可以享受推三返一政策

如果用户推荐一个人购买，可返B元【商家自行设定】

累计成交三单，就可以全返X【商家自行设定】

推荐越多，返利越多，可以有效让用户自行分享推荐

活动玩法多样，具体返利多少可自行调整

不仅是推三返一，推二返一、推四返一、推几返几均可

返利条件也有多种设置方式：

a无需购买

b每购买一单享受一次返利

c购买一次永、久享受返利

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

三、微三云推三返一具体案例分享

1.匠心媛

女性健康管理品、牌

销量1600+单

回款64000+

引流成交的秘诀尽在这里

2.密龄皙

互联网+大健康品、牌

团队只有28人

一共出货2152单

一次回款70000+

花样营销的策略激活代理

3.恋依

私护行业黑马

每人限量一单 20多万销量

销量猛增的基础是系统的功能支持

4.乾瑞熙

现代化综合集团

3天销量10万瓶

7天裂变4000+

流量疯涨+爆单不停+无限裂变

5.名护即刻瘦

美业瘦身品、牌

一天抢购28363单

爆单业绩283万+

是爆单出货的绝、佳利器

结语：

推三返一无参与次数限制，无收益封顶限制没有参与次数和收益封顶的限制，直推客户数量越多，商品买得越多，客户赚的越多!如果你对推三返一商城分销系统开发，推三返一商城分销软件开发，推三返一商城分销系统小程序开发，推三返一商城分销模式开发感兴趣，可以联系小编，了解更多。

拓展阅读：

分布式微服务架构优势：比喻，人要上楼，究竟是人动还是大厦动？这个思考来源于我对产品经理所说的“关键履约流程环节可个性化配置”这样一个系统性能的解读。这样的理解也是颠覆大家对于软件系统的认知的。在这里我们可以用一个比喻来描述这样的场景。比如，一个客户想要进入一栋大厦的8楼，那么传统认知就是到达大厦8楼只有乘坐电梯和楼梯两种方式，并且通常只有这两种。原因在于这栋大厦设计的时候，其框架底座是固定死的，8楼只能在8楼，且只能通过电梯和楼梯进入。就好比以前，品牌企业选择一套数字化系统，那很多对应的关键履约流程环节就是固定死的，这个是在系统研发的时候就固定下来，无法更改的，牵一发而动全身。那么，结果就是一部分客户用起来顺手，也有很多客户用起来很别扭。比如所有订单必须先通过审核，才能备货；财务流程一定是滞后的，逆向流程往往也是反人类的。但系统厂商不会为某些客户去更改标准产品的流程，因为只要是固定的流程就不可能满足所有客户需求的。如果为A客户改动了流程，必然导致B用户的体验下降。