

某炫商/城市场推广案例:用户A的收益分析？源码系统+软件开/发服务+电商系统，微三云技术服务

产品名称	某炫商/城市场推广案例:用户A的收益分析？源码系统+软件开/发服务+电商系统，微三云技术服务
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

某炫商城市场推广案例:用户A的收益分析？

导读：

月营收1个亿以上的电商平台在用什么创新营销模式

2024年新的一年，各大团队长都在找项目，有实力有能力的平台老板们都在跃跃欲试上线自己的平台，线上创业做平台运营中长期成为了微创业的主流，而线上创业推广裂变自然离不开软件系统的支持。那么，该用什么营销软件模式来运营自己的电商平台呢？下面微三云邹锋兴为大家盘点以下客户平台过亿营业额每月的都在用什么功能模式：

一、秒杀寄售模式

平台设置非常优惠的活动奖励吸引用户参与活动进入平台，然后通过秒杀区活动获得优质产品或奖励，参与成功得产品，参与失败获得鼓励金现金，参与活动的产品不想提货可以放在2收商城进行寄卖，平台一定时间内售出后按二手价结算给用户，结合结合社交电商模式的直推间推奖，团队级差奖，月底计酬奖，团队长分红奖等奖励模式

二、共享购模式

对比云联惠等消费返利模式，共享购模式有以下创新优势：

1.消费返利只是赠送共享值和共享积分，不返现金，避免非法集资承诺保本保收益的返现金思路

2.因为返的不是现金，避免团队奖励模式设置，不涉及传销多级分销团队计酬，相对安全很多

3.平台不碰商家资金，只要平台会员不而已shuadan虚假交易，消费用户和商家、平台都是非常健康没有任何风险的

4.平台不返现金，没有提现功能，意味着不可能出现类似云联惠和销巴生活这种消费返利平台用户挤兑提现问题，平台可以无风险长久运营。

5.后期积分通过合规交易所交易，对接友盾通证交易所，上海碳排放交易所等，彻底避免积分交易变现的潜在法律风险。三、链动2+1奖励（美丽天天秒）

购买产品成为代理，代理推广代理拿直推奖，代理发展2个代理升级老板级别，前面2条代理线留给上级，第3条代理线起拿N代见点奖，老板与老板平级可拿平级奖，设置帮扶基金冻结部分佣金，考核留给上级的2条线的活的，达标则冻结资金可提现，同时增加了关系链上的直推间推奖，团队级差奖，月底计酬奖，团队长分红奖，团队长分红身份可考核代理发展人数，前两条线不动了可以切换活的线等功

四、全民拼购模式

设置拼团抽奖活动或者纯购物活动，参与成功得产品或等值购物币，参与失败退回款项并奖励广告现金红/包，中奖者可赠送一定比例的购物基金，购物基金可以通过自己继续参团每次释放一定比例，直推间推下级参团伞下团队参团每次释放一定比例，购物基金余额每日固定一定比例释放，每日利润分红释放等方式实现消费者优惠购物或消费返利，中奖者还可以赠送抽盲盒机会，赠送平台购物币线上线下消费抵扣，赠送消费积分进行复购消费。

五、广告电商系统

用户消费赠送等额或者一定比例的积分，积分可以通过小程序广告完成每天看激励视频广告任务的形式每天释放一定比例变成可提现的现金，从而实现消费案例，支持上级可以拿下级获得广告收益的一定比例的推广奖励，还可以结合一二级分销，团队奖励，区域奖励，团队分红等分销模式

礼包分红模式 平台设置购买不同礼包获得不同级别身份，对应不同的分红额度和推荐奖励，平台每售出一个礼包，将一定比例营业额放入礼包分红池，给予对应级别的团队长身份进行平均分红，通过分红方式返利消费者，帮助消费者实现免费消费产品甚至还赚钱的模式

某炫商城+链动2+1模式+零元购+软件开发服务+微三云邹锋兴分享

前言：

今天我想向大家介绍一个令人兴奋的电商平台——某炫商城。它以其独特的商业模式吸引了众多消费者与投资者的目光，并在市场上迅速崛起。首先让我来解释一下某炫商城的基本概念：它的运作模式基于链动2+1的经济模型展开，以实现快速而广泛的传播效应。在此基础上，为了增强其市场竞争力和发展潜力，该项目还加入了一个创新元素——关键词搜索功能，使得用户可以更方便地找到心仪的产品或商家。让我们先来看看某炫商城是如何运用链动2+1这种经济模型进行推广的吧！在这个模型中，“2”代表每个参与者都需要邀请至少两个朋友加入进来；“1”则表示参与者只能被其中一个朋友所推荐。“链动”的含义就是通过链条式的传递方式，将信息从一个人传递到另一个人，进而形成一种病毒式扩散效果。在实际操作过程中，某炫商城鼓励会员将自己的专属二维码分享给他人，一旦新用户通过扫描该二维

码成为会员，那么他们之间的关系便确立下来。如此一来，在后续消费过程中，上下级之间会依据一定的比例产生收益分成。正是这样简单的规则设定，让无数人投身于这场没有硝烟的商战之中！然而某炫商城并未满足于此，为了让平台更具吸引力、黏性更强，它们推出了独具特色的关键词搜索功能。这就意味着当你想要购买某个商品时，只需输入相关词语便可轻松寻得目标产品以及提供优质服务的卖家。这一举措无疑提升了消费者的购物体验，同时也为商家创造了更多展示自己品牌的机会。

这个某炫商城，他这个项目，整个商业模式非常简单，链动2+1的经济模型的基础开始推广，后面又增加了一个零元购推广的模式。

链动2+1最早源自于21年的时候非常火爆的一个平台叫天天美丽秒，当时一个叫“美丽天天秒”的模式横空出世，霸占各大电商头条。

这个经济模型也是火爆不已，但是到了今年2023年，很多人就觉得是老模式，看不上，但是照样有人能日赚百万，月赚千万，某炫商城就是一个好的例子。

某炫商城商业模式：

某炫商城产品市场价格定为899一套，每个用户拿货价都是一样，不采取按价格等级拿货的方式，购买即是会员，并可生成自己的二维码，帮助平台推广市场。

会员等级分为四个等级，分别是会员、分公司、联创和股东。收益板块包括四个部分，分别是直推奖、团队管理奖、平级奖、团队见单奖。

一，零元购推广模式：

业务流程

- 1，礼包应用：创建推广码
- 2，零售套餐：创建套餐，添加商品，导入推广码
- 3，用户下单：选择套餐，自选商品
- 4，双重收益：1.真实产品收货 2.推广码到账

某炫商城是一家专注于细胞抗衰领域的韩国品牌，其产品包括时光大师冻龄精华、银色逆龄精华和奢润套盒等。根据市场推广人员介绍，某炫在进入中国市场后因其产品的独特/效果吸引了大量用户。某炫商城的产品成分温和不刺激，能激活细胞中的胶原蛋白，修复衰老细胞，使皮肤嫩滑细腻、亮泽白皙。

举例说明：

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： $4999 + 300 + 2500 = 7799$

同时，某炫商城的经营模式具有以下优点：

会员等级分为四个等级：会员、分公司、联创和股东，每个用户的拿货价都是相同的，不采用按价格等级拿货的方式。

购买即成为会员，并可生成个人二维码用于平台推广。

收益板块包括直推奖、团队管理奖、平级奖和团队见单奖。

综上所述，某炫商城的产品在市场上受到了一定的认可和好评。

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

相当于朋友以半折市场价给你推荐兑换码，能在官方授权网站上0元购买正版商品，这种情况下你要不要？

零元购功能在结合链动2+1的模型上结合。

购买套餐成为代理，同时推荐用户通过推广码下单礼包，完成前期的点位部署。

某炫商城的产品适合25岁以上年龄段的人使用，可以提供多种肌肤修复和保养的效果，对于紧致、亮泽和改善细纹等方面有一定的作用。但是，每个人的肌肤状况和需求不同，因此建议在使用任何护肤产品之前先进行皮肤测试，以确保产品适合个人肤质。

二，链动2+1的基础模型：

899即可成获得分享权益

1、分享奖

分享第一个人：200元

分享第二个人：200元

分享第三个人开始往后：400元

2、管理奖：

拿第3个直推及以后所有直推的，他们再直推的第一个和第二个的200元一单

3、直推收益奖

拿所有直推收入的20%

某炫商城的产品适合多种肤质，包括干性、敏感、红血丝、激素脸和潮红脸等。这些产品成分温和不刺激，能激活细胞中的胶原蛋白，修复衰老细胞，使皮肤嫩滑细腻、亮泽白皙。因此，无论是什么肤质，只要有抗衰、紧致、亮泽等需求的用户都可以考虑使用某炫商城的产品。但是，每个人的肌肤状况和需求不同，建议在使用任何护肤产品之前先进行皮肤测试，以确保产品适合个人肤质。

4、团队奖：见单奖：100/单

条件：升为联合创始人（直推20个分公司，分公司是推荐了A和B两个899）

5、复购奖：20%（复购8折）

6、股东见单：30/单

7、平级奖：

联创：

拿一代联创 40/单，二代联创20/单

股东：

拿一代股东10元/单

二代股东6元/单

简单来说这个经济模式的逻辑

就是用户下单899元即成为会员，分享两位用户下单，即升级为分公司，获得100+100元的两个直推收益，并且激活获得团队旗下的见单奖和平级奖；从直推分享第三个用户下单开始，每分享一个获得300元收益。

当第三个用户分享两个用户下单，他获得100+100收益，而你获得团队见单奖200+200收益，且这两个会员需要留给你，留下的两个会员也会发展四个用户下单，他们获得100，你就获得200，简单理解就是可以获得N个200，虽然是无限代拿，但是这个就有两级分销。

某炫商城的明星产品包括时光大师冻龄精华、银色逆龄精华和奢润套盒等。这些产品在市场上受到了一定的认可和好评，对于抗衰、紧致、亮泽等方面有一定的作用。其中，时光大师冻龄精华作为涂抹式医美产品，含有VC成分，有助于减少氧自由基和色素形成，加速胶原蛋白生成，提升皮肤水润度，维持肌肤的弹性与光泽。银色逆龄精华则采用银色细胞再生技术，能激活细胞中的胶原蛋白，修复衰老细胞，使皮肤嫩滑细腻、亮泽白皙。奢润套盒则是一款高营养护肤产品，能够深层滋养肌肤，改善肌肤暗沉、干燥等问题。

平级奖就是你直推发展的会员也成为分公司，因为是你扶持出来的，所以他们会为你贡献收益的10%给你，假如你直推了20会员都很厉害，今天他们收益有2万，那么就有2千需要贡献给你。

团队管理奖是针对联创身份，升级条件是分享20个直推用户下单，且团队下有40个会员，相当于你就有20个分公司，团队至少有60人，只要直推团队下产生新的订单，你就能获得100元的收益，这个身份也可以直接购买大礼包空降资格。

为什么这个股东身份需要单独拿出来解析下，因为这是解决了NG爆富美进大单和团队复购的问题，同时解决跟着平台发展已久的核心团队收益问题，股东身份是核心团队才能获得。

他们进单是需要一次性任意选择购买十套产品，平台会发货十套产品和十个优惠码，优惠码相当于是产品，随时可以在兑换，等于8999给了二十件产品，他们可以把优惠码线下卖给用户，用户拿到优惠码在平台兑换899产品。

总的来说，某炫商城的明星产品都具有独特的功效和优势，适合不同肤质和年龄段的人使用。但是，建议在使用任何护肤产品之前先进行皮肤测试，以确保产品适合个人肤质。

这是给团队线下招代理的空间操作，要是需要用产品1:1，899卖给线下的用户，也等于是收回了支付平台8999的产品费用，不用产品1348买一送一的方式也行，给一件产品+优惠码，这样本金回来了，还能挣4500元差价。

用户拿优惠码在平台兑换的产品时，只占点位，不会在产生线上任何的收益，只有在这个点位推荐新用户在下平台下单时，他获得直推100元，而你获得团队见单200元收益。

某炫商城的时光大师冻龄精华是一款全方位调理的抗衰产品，具有以下作用：

紧致抗皱：该产品含有多种有效成分，包括透明质酸和胶原蛋白等，可以提供肌肤所需的养分，增强皮肤弹性和保湿效果，使皮肤更加年轻和光滑。

三，某炫经营模式的优点

某炫经营模式是一种利用社交媒体平台和网络销售的商业模式

具有以下三个优点：

低成本高回报

某炫经营模式通过网络销售和社交媒体平台推广产品，不需要花费大量资金租赁店面或广告投放，成本较低。同时，它可以通过不断更新社交媒体内容，吸引更多用户流量，提高销售额，从而实现高回报。

美白淡斑：该产品中的高浓度维生素C、透明质酸、熊果苷等成分，可以通过抑制黑色素的生成和加速黑色素的代谢，从而淡化黑色素和改善暗沉肤色。

2.创新思维

某炫经营模式是一种全新的商业模式，不断创新是它成功的基石。通过分析客户需求和市场变化，挖掘潜在商业机会，某炫经营模式可以不断调整自身的发展方向，保持活力。

淡化细纹：该产品中的细胞重建技术可以激活水解胶原蛋白和木瓜蛋白酶两大成分，形成一层白色的胶原蛋白仿生膜，通过韩国专利技术细胞缓释技术，在5到8小时内，将精华中医用级小分子活力精粹成分，持续缓释到细胞内部，从而全面活肌肤再生。

3.灵活性强

某炫经营模式不依赖于传统渠道，可以根据市场的变化进行调整，并随时更新产品线。这种灵活性和适应性，使得企业能够更好地适应市场需求，快速获得成功。

如果您也想要搭建属于自己的平台来实现卖货引流，进一步了解多种模式、细节与解决方案，欢迎留言与私信，小编将根据您的实际情况介绍适合您的商业模式。加微信免费商业模式设计。