

# 门店红包券：打造1千米商圈精准营销利器？商业思维+技术服务，微三云麦超介绍

产品名称	门店红包券：打造1千米商圈精准营销利器？商业思维+技术服务，微三云麦超介绍
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

门店红包券：打造1千米商圈精准营销利器？商业思维+技术服务，微三云麦超介绍

导读：

移动互联时代，人们的购物目的与意义已经在悄然改变，在生活互联网化的今天，零售也必须要互联网化。微三云科技结合企业实际情况，运用新零售模式，借助第三方平台端口：分销商城、微信公众号、小程序、APP，以消费者体验为核心，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、广告电商模式等新模式营销模式创新为动力的全方位购物体验，帮助消费者实现随时随地买到物美价廉的商品。

实体商家联盟-门店红/包拓客系统APP+软件开/发服务+技术服务

第一部分：整体框架——平台规则

1.如何获得红/包

用户每天登录APP，根据自己的身份级别允许领取红/包的范围，领取范围内的红/包，领取红/包时需要观看15秒商家的广告，同时可以领取商家发布的代金券（直接下单抵扣使用），同时获得广告红/包券，领取红/包会直接增加红/包券钱包余额，余额提现收取20%服务费。

## 2.个人或商家如何发布红/包

商家或个人入驻广告主后，可以进行发布广告，发布的时候只要选择发布的数量，不同数量比如1000个，5000个，10000个不等享受不同的折扣，生成广告红/包供用户领取，比如发1000个只需要30元，发布5000个需要40元，发布10000个需要60元3.用户如何增加领取红/包的地图范围

普通用户默认只能领取自身周边100米范围的红/包，通过完成推广任务可以增加领取范围，比如发展5个新会员升级推广员，可以增加至500米范围发展10个新会员可以升级VIP，增加到1000米范围发展20个新会员可以升级SVIP，增加到2000米范围

发展30个新会员可以升级合伙人，增加到5000米范围发展50个新会员可以升级中级合伙人，增加到10公里范围发展100个新会员可以升级高级合伙人，增加到20公里范围发展200个新会员可以升级推广大使，获得城市运营中心资格，增加到100公里范围4.细节规则

每天商家或个人只能发布一次广告每次领取红/包需要停留商家广告页面5-15秒不等5.商家功能

可申请门店入驻，可以上传产品套餐团购，用户购买到店核销独立商家页面，可以展示商家地址，联系电话，推广轮播图，产品套餐独立商家后台，可提现收入，发布产品，发布代金券优惠券

可以预见，消费者成长为消费商，将是一场浩大的革命!“互联网+“将重建传统消费模式，消费商时代降临。

## 第二部分：门店拓客红/包券模式-打造1千米朋友圈商家广告

红/包，作为信息时代的产物，早已从亲朋好友间的问候送礼，变成了熟人甚至陌生人之间的支付、犒赏、点/赞、表白的方式。在移动互联网上，一个简单的小红/包，可以拥有很多种意义。但在见惯了各式各样的红/包心意后，网友们却被一种“拓客红/包券”模式吸引了，这种“拓客红/包券”就是门店拓客红/包APP。

那么，这种拓客红/包券广告模式的新型促销是如何实现的呢?

很简单，就是门店拓客红/包APP，摒弃了传统广告中经常出现的广告平台角色，直接对接实体商家广告主(小微商家或个体商户等)和终端消费者。在实体商家广告输入这端，无论是商家发布促销信息、打

折信息，还是商家发布开业信息、营销信息，广告输出那端都可以在第一时接收。就时间点而言，门店拓客红/包APP的广告模式具备即时性。

除此之外，对比传统广告模式，门店拓客红/包APP上的红/包信息广告模式还具备低价位，高回报率等特性。在门店拓客红/包APP平台上，无论是小微商家还是个体商户，你都可以只花费一元钱来发布一个你急需发布的广告。例如“五一”劳动节的优惠政策，再例如实时更新的促销信息等。

再者，门店拓客红/包APP的信息初步传递范围为一千米或者10公里范围，距离虽短，但目标受众却更明确。门店拓客红/包APP因拥有强大的技术支撑，所以在筛选和分类受众群体的过程中更加精/确、直白。因此，在商家发布门店拓客红/包APP广告的同时，拓客红/包券广告也就会精准无误的投放到所需用户的手机里。换句话说，也就是门店拓客红/包APP具有准确性。

正是因为这种即时、精准、低门槛，高回报的创新型广告模式，才让门店拓客红/包APP上线不足半年，就已经成为人们心目中最值得推荐的新型促销方式。

陌生人之间的拓客红/包券，是对传统广告的最大革新

很多人说，以“拓客红/包券”为传递渠道的门店拓客红/包APP不仅用新型促销方式赢得了人们的青睐，而且它的这种直接对接买卖双方的区块/链模式，更是对传统广告的一大革新。

在上文中我们已经提及，门店拓客红/包APP的广告模式与传统区别很大，它不仅摒弃了广告主与消费者之间存在的中间广告平台，而且，其拥有的超高转化率更是让小微商家看到了营销广告的新希望。

例如门店拓客红/包APP平台上的招聘信息和商家促销信息，基于门店拓客红/包APP的受众基础庞大，此类信息一经发布，一公里范围内的用户不仅会在瞬间接收红/包、阅读信息，而且有需要的用户们即便是陌生人，也会将此类信息分享出去，让更多有需要的小伙伴们受益。

除却广告，门店拓客红/包APP还能让小个体发出大声音。

门店拓客红/包APP是一种综合型工具社交软件，它不仅用技术，用效用颠覆了传统广告模式，它更是一种能让“小人物”发出“大声音”的“拓客红/包券”平台。每一天，每个小时，甚至是每一分钟，我们都能在门店拓客红/包APP平台上接收到大量的有趣的、有价值的红/包信息，比如庆祝表白成功的，比如分享喜悦心情的，比如寻找丢失宠物的。

是门店拓客红/包APP让我们在发现周遭“真、善、美”的同时，还意外收获了大笔红/包。门店拓客红/包APP的这种拓客红/包券模式，真是社交软件界的一股清流，它用价值为用户们传递信息，它用传播速度为用户们带来效用，它用最诚挚的真心，为小微商家和个体用户们提供了一个可供他们发泄、分享的综合型社交平台。

---

微三云麦超：微三云营销总监、商业模式总监，商学院院长，首席商业模式策划导师，在软件开/发和商业模式策划行业至今已经超过10年，截止到2023年1月累计亲自服务1557个平台客户，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（莞云）

旗下子公司：微三云信息/微三云大数据/莞云/鸿云/商二/商六/莞带/莞链/达丰云

晶抖云（微三云）云平台开放平台开/发者：星电/尾音/云前/超越网络

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，服务过上市公司国/企超过10家，服务过电商模式创业平台超过20万家。

资质：双软认证企业，省高新技术企业，自主专利30多项，软著300多个

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

联系：麦总监（负一层电梯直上504）

备注：加微信免费领取数十位平台操盘手和商学院导师联手整理的《分销商城百亿级平台运营合规方案及推广秘诀2023年版》，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，有需要进一步联系，可以关注公众号“微三云信息”咨询任意内容或者直接百度“微三云麦超”即可获得小编联系方式！

结语：

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，因为疫情原因，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

微三云超哥为大家盘点一下最近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