

电商团队致胜秘籍：深度解读数字红包模式的资源整合效应？商业思维+电商运营，微三云麦超解读

产品名称	电商团队致胜秘籍：深度解读数字红包模式的资源整合效应？商业思维+电商运营，微三云麦超解读
公司名称	微二云信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋503室
联系电话	13929266321 13929266321

产品详情

电商团队致胜秘籍：深度解读数字红包模式的资源整合效应？商业思维+电商运营，微三云麦超解读

重要介绍：

微三云麦超：微三云自带产品供应链模块 系统可对接京东供应链、怡亚通供应链、供港蔬菜供应链、电器供应链等，支持一件代发，无需操心物流、选品、海关、税收、仓储等，低成本省心创业，数万种低价优质zhengpin任意挑选，结合系统功能比如思购臻选秒杀模式、推三返一系统，共享购嗨购模式，乐分享模式，盲盒抢拍系统，消费返利模式，共享 WIFI

广告模式，有钱还众筹还债模式，泰山众筹模式，太爱速 m 秒杀寄售模式，美丽天天秒链动 2+1 奖励模式，全民拼购模模式、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、广告电商模式等实现快速裂变销货。基于线上线下融合的战略思维，A

企业在转型云平台云店

模式的策略层面，制定了“用户经营”三步走计划，以期达到更快更灵活的响应且更贴

近他们想抓住的生活在数字经济时代下的年轻客户群体。

第一步，实现所有线下门店、导购、线下用户的数字化和线上化。第二步，将零散的全域用户沉淀为有效的私域流量池。通过精细化、游戏化的用户运营，主动吸引零散用户添加门店导购的企业微信，然后继续再通过微信群、朋友圈做统一的、有效私域运营。

第三步，实现核心用户全生命周期价值的最大化。A 企业通过会员成长福利、智能化的 AI 精准营销，以及虚拟人物的 AR 直播，行业 KOL 种草带货等方式，持续提高核心用户全生命周期价值。不难看出，零售企业已经进入到公域私域联营，线上线下融合的经营环境中。任何品牌企业执行“云店模式的用户经营”方案，都离不开功能丰富，灵活创新的数字化系统。

商业模式设计+数字红包模式+微三云麦超讲模式讲系统

电商行业日渐繁荣，只身猛闯市场的时代已然过去，现如今的电商行业是靠团队资源才能继续留存的时代。

在这个竞争激烈的行业中，单靠资金自己干很难在行业中冒头，唯有跟团队集中资源一起干才能获得冒头的机会。道理其实很简单，一根筷子很容易折断吧？那么五根呢？十根呢？一百根呢？人多力量大，人多资源多，当一群人的资金与精力都放在一起同时发挥效用，其产生的效果是惊人的，其产生的影响是巨大的。

那么怎样才能参与到团队中一起干呢？大家可以来看看全民都可参与的数字红包模式！

什么是数字红包模式？数字红包模式是一种针对市场开拓而研发的电商营销模式。数字红包模式具备单轨合一、团队公排、上帮下扶等特质，以分享团队形成的单线为奖励主体，通过不断分享形成无限层级，以丰厚的奖励体系刺激用户快速分裂，达成平台开拓市场的目的。

那么数字红包模式到底怎么玩呢？我们一起来看一下：

单轨合一：指的是以个人为主的一条线，每条线都有10个位置，你直接分享的每一位用户都会按顺序排在同一条直线上

团队公排：

1 一条线上只有10个人，所以当你直接分享第11个人时，就会以你为单位再开第二条线

1 不管在哪条线，只要线上的人有分享、有动态，线上的团队成员就可以获得团队直接分享分成

直接分享分成：

当你一条线上已满10人，团队10人各自分享时：

第10人分享第一个人时，10获得分享奖540元（直接分享奖金的15%），10上面的10人团队每人奖励36元；第10人分享第二个人时，10再次获得分享奖540元，10上面的10人团队每人又奖励36元；第10人分享满10人时，10一天可以赚 $540 \times 10 = 5400$ 元，10上面的10人团队每人一天可以赚 $36 \times 10 = 360$ 元；

第8人分享第一个人时，8获得分享奖励540元，团队每人奖励36元，8分享10人一天赚5400元，8上面的10人团队每人奖励360元；

第5人分享第一个人时，5获得分享奖励540元，团队每人奖励36元，5分享10人一天赚5400元，5上面的10

人团队每人奖励360元；

一条线上的人每分享一个人，线上的10人团队都会获得团队分享奖励，如果你今天没有分享，什么也没干，但你线下的人努力分享了，那卡在团队位置中的你一样可以拿到奖励，这就是团队公排的魅力。

层级分成：

这是以个人卡位伞下团队15层的人去参与游戏所带来的收入，参与者玩第几次，给到上面对应第几层的人分成。

假设一条线上满10人，10又分享10人，开出a1-10这一条线：

当a5第一次玩，分享人10就可以获得直接分享分成，a5的上一层a4可以获得层级分成；

当a5第二次玩，分享人10就可以获得直接分享分成，a5的上两层a4、a3可以获得层级分成；

当a5第三次玩，分享人10就可以获得直接分享分成，a5的上三层a4、a3、a2可以获得层级分成；

.....

当a5第十三次玩，分享人10就可以获得直接分享分成，a5的上三层a4、a3、a2、a1.....2可以获得层级分成；

以此类推，一直到上十五层给完，a5第16次开红包循环给到a5上一层，也就是a4，分成一直在上十五层的人里面循环发放，形成一个分成大循环。重要的是，不要以为15层的循环只有15人哦，算上每一层各自分享的人数，15层可以有855万人。也就是说，不管你伞下的人怎么裂变，只要是你15层的人就都和你有分成关系。

数字红包模式是一种利用红包形式的电商营销模式，旨在通过团队分享和奖励体系来快速扩大市场。

其主要特点包括：

1. 单轨合一：数字红包模式中的用户通过分享红包链接或邀请他人加入团队，形成一个单线结构。这个单线结构中的每个人都有机会获得奖励。
2. 团队公排：数字红包模式中的团队通过公排机制来决定每个成员的排位。通常，排位靠前的成员获得的奖励更多。
3. 上帮下扶：数字红包模式中的上级成员会帮助下级成员发展团队，提供支持和指导。下级成员的成功也会带来上级成员的收益。通过这些特点，数字红包模式鼓励用户积极参与和分享，快速扩大团队规模，从而实现市场的开拓。丰厚的奖励体系也是吸引用户加入和积极推广的关键因素。

总的来说，数字红包模式是一种利用红包形式的电商营销模式，通过团队分享和奖励体系来快速扩大市场。然而，在参与其中时，我们需要谨慎选择，避免参与不合法或潜在风险较高的模式。

通过以上详细的介绍我们可以看出，数字红包模式的分裂机制非常成熟。考虑到单线分享以及单线内成员再分享的问题，这种模式将各种分享情况都安排妥当，用户能够清楚知道自己怎么分享拿多少钱，怎么分享拿更多钱，清楚自己赚下的每一笔钱，从而安心参加下一次活动。

与其他的商业模式相比，数字红包具备很多优势。首先电商趋势愈演愈烈，市场无限巨大，不少商品作为用户的刚需促进用户高频参与。除此以外，在数字红包模式的加持下，用户消费接受度更好，自动裂变更快。这样一种零/风险高收入的长久稳定模式，对于用户来说是天堂，对于创业者来说也是天堂。

小编从事电商行业多年，见过无数平台，也玩过无数模式，因此小编也摸透了商业模式的爆火规律。以小编这么多年的工作经验来看，唯有顺应时代趋势、满足用户需求的商业模式才能爆火，数字红包模式正好具备以上两个特征，火起来只是时间问题。因此，要想赚钱，要想创业，就要趁数字红包还没真正火起来的时候入手，否则等模式爆火，你再想玩都没机会了！小编手上刚好有免费咨询模式的渠道与合作平台，对模式感兴趣想要起盘赚钱的老板可以向小编留言获取哦！

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，我都将是你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

扩展阅读：

莞云源码优势：微三云自带会员互通 UC 系统 自带 U C 超级会员中转云端路由系统，可跟其他系统进行会员数据传输和覆盖，以保留会员数据与会员推荐关系等核心数据，与其他系统实现会

员互通，所有系统功能比如思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动 2+1

奖励模式，推三返一系统，共享购嗨购模式，乐分享模式，盲盒抢拍系统，消费返利模式，共享 WIFI 广告模式，有钱还众筹还债模式，全民拼购模模式、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、广告电商模式等实现数据互通，并且与外部系统实现会员订单数据同步。企业数字化转型的战略思考：企业的“新零售战略”核心是让现有线下零售业务和线上平台深度融合，相互赋能，盘活线上线下“一盘货、一批人”。因为当下物流配送体系的完善，同城配、闪送、上门取件等诸多物流服务，提升了消费者对于“即时性”购物场景的需求。

数字经济时代的主要客户群体已经不满足于传统电商零售模式，更不满足于传统的线下连锁模式。他们是一群习惯了多元化购物模式结合的新消费群体。微三云源码系统提醒：没有预留 UC 会员中转系统，跨系统对接的会员互通将变得非常的难，基本大部分技术公司都无法处理，那么你每座一个平台，会员都没办法重复利用，等于推倒重来，每一次换模式或者换系统都要重头再来