

打破买卖桎梏：二手出租模式如何实现多方共赢？

商业思维+软件开发服务，微三云麦超讲解

产品名称	打破买卖桎梏：二手出租模式如何实现多方共赢？商业思维+软件开发服务，微三云麦超讲解
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

打破买卖桎梏：二手出租模式如何实现多方共赢？ 商业思维+软件开发服务，微三云麦超讲解

前文介绍：

微三云商学院：没有完美的模式，也没有长久火爆的模式，每几个月都会变都会有新的风口，这个演进历史呢，有好几年了，最早 2014 年

开始是做三级分销和多级分销，非常火，后来不行了就是全球分红模式和排队模式等，后来 2015

年就是微商模式和全返模式兴起，2016 年就是社区团购模式，2016 年中就是 O2O

异业联盟跨界盈利模式和线下实体店支付聚合码模式流行起来，2017

年就是区/块/链商城模式和信用卡代/还模式，然后 2018 年就是社交电商模式，2019

年初就是九星创客模式和挂售寄售模式，然后就是补贴模式和分红榜模式，2020

年初疫情原因社区团购模式

死灰复燃，年中开始就是拼团模式和三三滑落公排分红模式，现在开始就是全民拼购模式，预计过 3

个月又会流行有新的模式，每一种模式都曾独领风骚一段时间，尽管有些是带灰色的模式，尽管现在回

头看有些模式是不健康的，但当时都是只是争议没有明确的定义，都是一种创/新的尝试，每一个阶段都

有一批聪明人在恰当的时机抓住其中一两个风口赚到大钱并成功转型，同时积累了越来越多的忠实用户

，平台越做越大，而且非常低调不张扬，偷偷每个月赚着几百万几千万的收益！

二手出租模式+引流复购+裂变营销+互联网模式

引言：

你有没有买回来但没怎么用过的商品？你有没有用过几次然后发现不太合适但又害怕卖不出好价钱的商品？有一种商业模式能够解决这些困扰，那就是转转平台的二手出租模式。什么是二手出租模式？二手顾名思义就是别人用过的，你拿来用你就是二手。出租就更简单了，就是将商品租出来给别人使用，但商品所有权还是在原来的主人手里。这种模式有什么好处呢？好处就在于商品可以无限期租借给不同的人使用，长此以往获得的收入必然会超出商品原本的价值。而对于需要某些特定商品但又不需要全新商品的人群来说，二手商品价格低廉，商品质量也有一定保证，对于这类人群来说是非常适合的选择，既能省钱又能得到想要的商品。

那么这种二手出租模式到底怎么玩呢？我们来了解一下：

玩法介绍：

- 1.在平台注册成为会员，即可领取红包
- 2.用户可在平台购物或转卖二手商品
- 3.用户分享好友也可获取红包收入
- 4.红包提现没有限制

奖励机制：

I 注册红包：注册成为平台用户就可以领取转转红包，每24小时奖励一次，红包奖励金额在0.1-1元。

I 分享注册奖励：分享一个好友注册并领取转转红包后，即可提现，成功后随机奖励0.1-1元，并且每天红包奖励金额增加1倍，可增加至100倍。

I 分享购物奖励：分享 100人每天红包收入10-100元。

平台如何赚钱：用户入金后将商品出租，平台回收二手产品，再整合以低价出租给工作室、集团、企业等需要的人赚取收入。

用户如何赚钱：通过认证平台的二手商品出租赚取收入；或者直接提货到指定地址。

如何成为代理：认购平台任意产品即可成为平台代理。

可认购二手产品举例：

比如说一个小米智能手环5代，平台给出的认购价为100元，认购天数是30天，平均每日收入10元左右，

总收入300元，代理直接分享好友购买，获得/奖励。

比如说一部小米MIX2手机，平台给出的认购价为500元，认购天数是30天，平均每日收入75元左右，总收入2250元，代理直接分享好友购买，获得/奖励。

比如说一部IPHONE8，平台给出的认购价为1000元，认购天数是60天，平均每日收入120元左右，总收入7200元，代理直接分享好友购买，获得/奖励。

又比如说一部华为MATEBOOK笔记本，平台给出的认购价为2000元，认购天数是60天，平均每日收入450元左右，总收入27000元，代理直接分享好友购买，获得15%奖励。

二手出租模式打破了传统商业模式中的买卖交易，通过将商品出租的方式，让商品所有人、商品使用人与平台都可满足自身的需求。商品持有人可以用商品赚钱，商品使用人可以用低价获得使用商品的权利，平台作为中间人为商品所有人提供客源，为商品使用人提供货源，三方在一个平台上各取所需，各自满足。

如果说2008年是某宝电商的天下，如果说16年是某多多拼团的天下，那么2023年就会是二手出租模式的天下！

小编从事电商行业多年，这些年见过不少平台，玩过不少模式，对行业内的标准与规则早就烂熟于心。以小编这些年的工作经验来看，二手出租模式发展前景光明，具备支撑平台长远发展的条件，其模式特质既适应有经验的老手，也适合白纸一样的新手，是一种不管谁去做都可以做出成绩的模式。小编手里有咨询渠道与合作平台，对模式感兴趣或者想要起盘赚钱的老板都可以向小编留言哦！

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

扩展阅读：

微三云云平台底层：

基于云平台底层框架开发，可与其他应用体系打通，实现数据互通，便于统一管理。

平台可将多种模式结合，激励会员不断升级权益，刺激消费。

微三云提供源码输出，且开放平台接口，客户后续可根据需求，灵活开发。微三云微服务云平台 OS-OMS 目前主要服务的目标客户应该是“强品牌”——也就是行业腰部以上的zhiming品牌企业，订单量在千万级别。云平台 OS-OMS 本身的能力就是支持高并发，易扩展，敏捷开发和迭代，更适合多品牌集团和业务复杂的“强品牌”使用。刘志刚认为，“强品牌”的数字化发展趋势就是重新整体规划 IT 架构，统一企业数字化系统的底座，回收 TP、经销商和不同部门合作的外部多个服务商的系统数据，进行集中化管理。微三云的云平台 OS 数字化操作系统所具备的业务中台底座能力，再结合丰富的前后端应用，可以帮助强品牌企业实现这些目标。