

# 外卖会员卡CPS返佣平台：构建消费者与推广者的共赢生态圈？商业思维，微三云麦超解读

产品名称	外卖会员卡CPS返佣平台：构建消费者与推广者的共赢生态圈？商业思维，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

外卖会员卡CPS返佣平台：构建消费者与推广者的共赢生态圈？商业思维，微三云麦超解读前文引言：

微三云，移动应用系统提供商，拥有单品卖货、区/块/链卖货、直播卖货、品牌新零售卖货、社区新零售卖货、小程序卖货、拼团卖货、供应商卖货、O2O 卖货 11 大卖货产品，不仅可提供 SaaS 账号，还支持随时升级源码版本，实现完整的数据迁移，为企业拓展业务链，实现资本运作，提供保障。另外微三云拥有自研开发应用云平台系统，一个系统底层集成 200 多个创新应用模式，做电商平台只需要挑选自己需要的应用功能 2

源码就能搭配出自己的源码系统，创新模式比如思购臻选秒杀模式、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，NFT/NFG 电商系统等 200+营销应用 和shida奖励模式，可灵活搭配 100+创/新模式，帮助企业快速全方位拓展渠道，实现裂变传播。

外卖会员卡项目 + 平台运营+小程序搭建

zui近特别火的外卖会员卡项目，今天给大家说一下这个到底是什么项目，赚钱逻辑是什么？又真的能赚到钱吗？

## 一 首先，什么是外卖卡会员？

我相信之前大家都听说过淘宝，天猫等网购返利项目

其原理就是别人通过你的连接领取优惠券下单，你就能赚取淘宝/天猫商品单子相对应的佣金提成

外卖卡系统也是同样的逻辑，消费者通过咱们的小程序进入美团/饿了么点外卖，你就可以获得美团/饿了么给的推广佣金

但是随着时代的进步，现在出现了新的模式，把之前所有的返利项目整合到一个小程序里面，无论是吃喝玩乐，还是点外卖，打车，充值话费电费等等，只要用户在这个小程序或者通过这个小程序进入其他品牌小程序消费，我们都可以赚取佣金。这个平台就叫“外卖会员卡CPS返佣”

比如：消费者从你小程序进入美团点了外卖，你将获得美团给你1%-3%的交易佣金。再比如用户从你小程序里面进入淘宝，京东，拼多多，唯品会，抖/音等进行购物，你也将获得相对应的佣金，可谓是线上躺赚模式

## 二 咱们说一下这个项目到底聚合了哪些项目？

1、话费优惠充值：（三大运营商都可以，9折起）

2、电费优惠缴费：（9折起）

3、美团业务：美团外卖红包、美团商超红包、美团优选红包、美团酒店红包、美团到综优惠

4、饿了么业务：饿了么外卖红包、饿了么生鲜红包、口碑好店优惠

- 5、滴滴优惠加油：全国加油站低至8折起
- 6、出行服务：滴滴打车红包、高德打车红包、同程打车红包、花小猪打车红包、滴滴货运
- 7、特价电影piao:全国影院低至7折
- 8、连锁餐饮优惠点餐：麦当劳、肯德基、星巴克、奈雪的茶、必胜客，喜茶等
- 9、本地生活：联联，美团本地团购接入，增加丰富度
- 10、影视会员优惠充值：爱奇艺，优酷，芒果TV，网易云，酷狗等
- 11、电商平台优惠券：淘宝、京东、拼多多、唯品会、抖/音

三 那么这个项目怎么去推广赚钱呢？

可以找当地的外卖员，滴滴司机，外卖商家合作，他们每天接触的都是精准客户，我们直接分一半的佣金给他，这个在系统后台设置分佣比例，同时下级代/理可以生成宣传海报二维码，用户通过二维码就可以领折扣优惠，同时产生返佣！

社群营销，可以在小区业主群，租户群，家长群都是电费话费的zui佳推广地！中学生大学生的qq群微信群就是影视会员的zui佳推广地！

综上所述，其实赚钱逻辑很简单，就是我们帮品牌方做推广，消费者产生交易，我们拿返佣。

总之这个系统目前是zui牛逼的项目，新风口，需要创业的赶紧行动，咨询我看演示搭建！

#### 四 微三云外卖会员卡项目十问十答

##### 1.什么是外卖会员卡项目？

外卖会员卡项目顾名思义就是以外卖为中心加上聚合了吃喝玩乐，网购，话费充值，打车优惠等等的一个项目，消费者领券消费，平台给我们佣金。

##### 2.这个项目好推广吗？

首先，这个平台消费者是免费使用的。那对消费者有什么好处呢？消费者购买同质量的东西zui关心的是什么？那肯定是价格咯，在同质量的前提下，哪里便宜哪里购买。同样的我们能给到消费者的就是实惠，如果消费者直接去品牌方的小程序里面购买就享受不到优惠，而消费者通过咱们的小程序再进入品牌方的小程序购买，消费者将获得优惠，而我们将获得品牌方的返佣。对品牌方来说这是一笔很划算的买卖，对消费者来说也很划算，毕竟他们得到了实惠，对小程序拥有者来说，得到了返佣。这种模式可谓三方获利。谁会跟钱过不去呢

##### 3.每个订单我们能拿多少钱？

这个收益不是固定的，每个产品的返佣比例不一样，比如：麦当劳，肯德基等这些线上点餐返佣是2%-8%。京东，淘宝等网购返佣是10%-50%。美团/饿了么外卖返佣是1.5%-3%。话费电费充值返佣是1%。我们的收益是：成交金额X对应的返佣比例。所以我们每笔订单收益都是不一样的。

##### 4.收益单价很低？

苍蝇再小也是肉，滴水穿石，很多大钱都是小钱积累来的，如果不能靠质量取胜，那就靠数量、靠勤奋、靠比别人更努力。只要量起来了，就很有算头了。我们拿话费充值来算，因为话费是每个人每个月的必须要支付的。按每个人每个月100元，返佣比例是1%来算，你有1000个用户，一个月话费充值这块就有1000元的收益。如果你有1万个用户呢？线上线下都可以推广，裂变起来很快的

5.每天大概有多少收入？

这里我做了个表格可以参考一下，以1000个用户来算的：（仅供参考）

6.这个项目是否正规合法？

这个原理是做了一个聚合平台把品牌方的隐形优惠券送给消费者，说白了就是我们帮品牌方推销，成交后品牌方给我们返佣。每个品牌方的平台和商品都是合法合规的，所以我们做的事情也是合法合规的，因此放心大胆的做就是了。

7.怎么看推广数据以及结算提现方式？

小程序后台查看到每一笔订单的收益，数据都是实时更新的，品牌方会在每月的10日/15日/20日进行结算。我们在后台进行提现就可以了。

8.下级怎样拿收益？

我们这个系统是支持三级分销的，在系统后台设置分佣比例，每个下级按对应的分佣比例系统会自动结算。

9.怎么邀请他人成为自己的下级？

每个人都有属于自己的邀请码，在小程序后台点开系统会自动生成，让对方扫咱们这个邀请码系统就会

绑定你们直接的关系

## 10.怎么推广自己的小程序？

zui简单除暴的玩法就是和外卖小哥合作，把外卖小哥发展成你的下线，在小程序后台设置好你们之间的分成比率，再把小程序二维码印在外卖卡片上，让外卖小哥送餐的时候把卡片送给客户，让他们下次点餐的时候扫咱们的小程序码进去点餐，这样客户能省钱，我们也能赚佣金。还可以找大学生资源，在一个学校找2-3个合作对象，让他们进行转发宣传咱们的小程序。另外还可以在微信好友，朋友圈、各式各样的微信群（游戏群，宅男群，上班族群等）上转发咱们的小程序，让他们从咱们小程序进行点餐，

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，DAPPI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

拓展阅读：

“社交+”已得到广泛延伸，让以下五个典型场景得到广泛链接和深化。典型场景一：社交+电商。直接缩短商业化变现途径，如拼多多、小红书。典型场景二：社交+游戏。增强用户粘性，提升用户留存，如wangzhe荣耀。典型场景三：社交+泛娱乐。

提高用户活跃度和使用时长，如微信读书、多闪、bilibili。典型场景四：社交+兴趣圈层。

提升圈层价值，如腾讯动漫、腾讯体育。典型场景五：社交+同城生态圈。

增强用户获取信息和服务的效率。如大众点评、美团。基于以上五大典型场景，对于想创业 or 待转型的传统商家，该如何快速找准切入点，抢占这万亿市场和 11 亿移动社交流量红利呢？以微三云为