

排队出局模式：打造极具吸引力的商业生态？软件开发服务+电商系统搭建，微三云商业模式设计

产品名称	排队出局模式：打造极具吸引力的商业生态？软件开发服务+电商系统搭建，微三云商业模式设计
公司名称	深圳市微三云信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	13929266321 13929266321

产品详情

排队出局模式：打造极具吸引力的商业生态？软件开发服务+电商系统搭建，微三云商业模式设计

前文介绍：

微三云分销系统，独立商城，无限分销，比如泰山众筹模式，太爱速 m 秒杀寄售模式，共享购嗨购模式，乐分享模式，消费返利模式，共享 WIFI 广告模式，有钱还众筹还债模式，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、广告电商模式等应用模式，透明分销体系，强力吸引分销商，强关系快速引流。强大的后台管理功能更完善。自动分佣，裂变传播。支持多国语言的国际贸易交易系统，把微信作为主战场，让商家能搭建起自己的交易平台，解决，保税，退税整套国际贸易产业链

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

排队出局模式+引流复购+裂变营销+互联网模式

排队出局模式结合引流复购、裂变营销和互联网模式，打造了一种新颖且极具吸引力的商业模式。这种模式通过巧妙设计的游戏规则，激发消费者的购买热情与分享动力，从而实现商家的高效引流、用户复购率提升以及市场快速裂变的效果。

具体玩法如下：

在该模式中，消费者首次消费特定商品或服务时，将获得平台赠送的固定金额或一定比例的“出局金”，例如，当消费者消费399元时，可获赠800元出局金作为奖励。所有用户的消费记录按照下单时间形成公开排列队列，采用满5出1的原则进行循环。也就是说，每当有第6位消费者完成订单，第一位消费者即可根据规则获得相应的出局奖励；当第11位消费者消费时，第二位消费者出局并获取奖励，以此类推。

功能特性详解：

系统支持灵活设置出局规则，商家可根据实际情况自由设定为5出1、7出1等各种模式。

用户只需购买指定商品，就有资格参与返现活动，并且商家能自定义返现金额大小。

同一款商品构成一条独立的排队线，若购买了A商品，则需等待另外4名用户购买同款商品后，才能触发返现机制。

返现所得的资金可申请提现，但需扣除一定比例的手续费。

推荐新用户消费，推荐者可获得XX%的直接推荐提成，进一步激励用户推广和分享。

用户可以实时查看自己的排队返利情况，透明度高，增强信任感。

商家具备一定的权限，能够根据需要手动调整个别用户的出局状态，以满足特殊情况下的运营需求。

举例说明：

假设当前设置为5出1模式，当第5个新用户完成消费时，首单用户即可获得返利；当用户数增长至11人时，第二位用户开始获得返利；依此类推，每增加6位新消费者，就有一位早期参与者顺利“出局”并拿到相应奖励。这样的模式形成了持续滚动的收益链条，促使更多用户积极参与和分享传播，从而实现商家的业务拓展和用户粘性的双重提升

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，排队出局模式发展前景光明，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！

扩展阅读：

前期项目需求需要明确到什么程度才能更好地与软件公司沟通？——客户把握业务发展需求，我们持续性完善细节需求。我们知道一开始就能列出所有软件开发的详细需求是很困难的，而且也是要冒高风险的。这也是为什么我们在帮助客户挖掘出业务发展需求和明确了大致的业务功能模块作用后，采取先进的敏捷开发方法持续性完善细节需求。但是如果一开始给我们的是错误的业务需求和关注问题（由于很多客户项目的需求负责人不一定是软件产品的最终使用人和不一定是负责市场运作的决策人），我们也只能交付错误的软件版本。所以客户zuihao能够把握业务发展思路，描述你们所遇到的问题 and 业务特点，让我们专业的管理信息化咨询顾问和需求分析师协助来提出需求的信息化解决方案。如何测试项目是否靠谱是否值得做。