

# 益云古商代理商模式全解析：消费者、平台与奖励体系的深度融合？ 商业思维+软件开发服务，微三云系统源码

产品名称	益云古商代理商模式全解析：消费者、平台与奖励体系的深度融合？商业思维+软件开发服务，微三云系统源码
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

益云古商代理商模式全解析：消费者、平台与奖励体系的深度融合？商业思维+软件开发服务，微三云系统源码

前文引言：

微三云企业价值观使命：让再小的商家，也拥有自己的卖货系统 1 .

去中心化，让商家不再依附大平台，让商家不再受大平台的克扣抽成； 2 .

可定制化，让商家可以建立自己独特的商业模式；微三云商学院认为，用户洞察是在引流获客、留存转化后的又一重要环节，以数据为依据优化产品与运营。通过基于数据的深度处理及模型分析，帮助企业挖掘用户特征及价值，更好地制定精准且差异化的营销策略，从而实现长期用户维护、提升用户忠诚度与复购可能性。正如前文所说，“私域”的概念诞已经有 5 年，已经逐步从粗放经营转向精细化经营时代，对品牌商家来说，最重要的就是需要了解不同平台差异，制定完善的私域运营策略，持续经营、快速迭代，以提升企业的数字化生命力。

代理商模式+技术服务+商业模式解析

当消费者不再是单纯的消费者，当消费者也能够成为老板、代理、合伙人，当消费者与平台统一战线，这样的模式玩法是不是更有利于平台发展呢？

消费者变代理商这一玩法概念是近期才出现在电商市场中的，为了更好地把握消费者心理，刺激消费者积极参与平台活动，平台研发出代理商模式。代理商模式能够让消费者深入体会代理商的身份，以代理商的视角看待平台活动，自然而然地提升消费者的积极性，从而提升平台的业绩。

那么代理商模式到底是什么呢？我们以“益云古商”为例深入剖析一下。

首先，代理商模式是电商行业中较为新颖的一种商业模式。该模式通过转变消费者身份，让消费者站在平台的角度思考与经营，让消费者在为自己赚钱的同时自发为平台赚钱。消费者经营越用心，消费者可得到的奖励就越多，平台创下的业绩就越高，回馈给消费者的奖励就越多，以此形成一个环环相扣的闭环体系，体系内的所有人都是利益共同体。

那么代理商模式怎么玩呢？

玩法介绍：购买299元家庭10件套，即可成为代理商，同时送500人团队+业绩奖励

身份等级：

IV1：消费299即可成为，可得直接分享奖励60

IV2：自购2单或直接分享5单，可得直接分享奖励80，团队级差奖20

IV3：自购5单或直接分享20单，可得直接分享奖励100，团队级差奖40，平级奖励5-6-7-8-9

动静态奖励：

I 299每单30元复购订单，4元进入分工池，静态奖励+动态奖励，V1、V2、V3均可分

IV1静态奖励15%，V2/V3静态奖励25%

IV1动态奖励20%，V2/V3动态奖励40%

区域奖励：（区域代理只送不卖）省代理直接分享100单；市代理直接分享30单，可享受当地省、市订单15-8奖励。

卓越奖励：

1. 总业绩达一万以上享5元

2. 总业绩达十万以上享7元

3. 总业绩达三十万以上享9元
4. 总业绩达五十万以上享11元
5. 总业绩达一百万以上享13元
6. 总业绩达两百万以上享15元

复购专区：

复购产品49复购价，任意单瓶49元；直接分享拿5元2-10层各1元；每单6元给省代理；每单3元给市代理。

简单举个例子，假设你提现满5000元，那么你就需要复购299元报单产品才可以继续提现，扣除10%作为送的500人团队奖励，你依旧可以到手几千元。且根据加盟顺序编号依次排列，排你下面的500人每天收入提现时，你都可以循环拿提成。

如果说某宝在08年就是时髦的玩法，如果说某猫在12年就是先驱一般的平台，如果说某多多在16年就是拼团模式的开发者，那么代理商模式在23年就是电商平台的新风口。

小编从事电商行业多年，见过许多平台崛起又倒塌，对此总结出一个规律：模式选得好，平台无烦恼。以小编多年的工作经验来看，代理商模式的优势在于玩法新颖，操作简单，目前市面上只此一种，对于想要创业的老板来说，这是达成目标的捷径。小编手里刚好有可靠的咨询渠道与合作平台，对模式感兴趣或是想要合作的老板都可以向小编留言，小编随时回复哦。

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：

莞云麦超：购买软件的坑之底层架构支撑不了运营，项目无以为继（非常普遍）：一分钱一分货，大部分市场开发好的现有模板系统，底层架构基本都很差，完全没有安全性、稳定性可言；一旦用户增多或者数据量上来，就很容易卡死，甚至要重构整个系统架构辛苦运营的用户要推倒重来。此时进行二次开发又带来了新老版本以及数据的兼容问题，底层架构对后期二次开发的接口没有预留，导致二次开发成本将倍增数倍，很多创业项目都是在卡在技术这里无法进行下去，进退不得，最后项目倒闭。解决建议：购买系统前考察系统的底层架构扩展性稳定性，预留的开发接口的丰富性，另外选择有大客户案例、并且系统应用可以快速个性定制的技术公司

伴随着早期微信群私域的红利过去后和商户私域实践的纵深，公私域联动正在成为2022年私域布局的新趋势——公域辅助必不可少，是私域重要流量的来源。公域能够为商户提供“活水”，是私域流量的重要来源，决定了私域留存与运营的效率。同时，多渠道布局与联动能够为用户创设更多消费场景，提升消费粘性，有利于私域留存与运营，而且公私域联动具备长期价值，商户可以基于全域视角来洞察消费者的痛点、分析数据，制定相应的营销策略。

目前，主要的私域平台均已陆续发力公私域联动。