

# 无货源模式的优势深度剖析：高效、灵活、低风险的创业选择？ 软件系统搭建+电商运营，微三云麦超讲解

产品名称	无货源模式的优势深度剖析：高效、灵活、低风险的创业选择？ 软件系统搭建+电商运营，微三云麦超讲解
公司名称	深圳市微三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

无货源模式的优势深度剖析：高效、灵活、低风险的创业选择？  
软件系统搭建+电商运营，微三云麦超讲解

前文引言：

微三云云平台：系统实现不同应用功能之间会员数据互通，全平台统一用户数据,打通用户场景，平台内账hao体系打通，实现多渠道客户集中管理。

提供多样化创新模式系统功能比如思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动 2+1

奖励模式消费返利模式，共享 WIFI 广告模式，有钱还众筹还债模式，

推三返一系统，共享购嗨购模式，乐分享模式，盲盒抢拍系统，，泰山众筹模式，太爱速 m

秒杀寄售模式，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，奖励身份同步，更多用户激励业务场景组合，提供用户数据分析，

提供精准营销依据

1分钟加盟店铺+无门槛无货源无烦恼+模式设计软件开发可联系微三云麦超总监

众所周知，盘下一间店铺自己当老板并不是一件容易的事情。

你在选择店铺时要考虑店铺的风水、人流/量、铺租等等；你在定下店铺之后还要为店铺装修，增添摆件；你装修完店铺就要考虑怎么办活动才能吸引客户；客户来之前你还要选定能够供应产品的供货商.....除此以外，经营实体店还会面临许许多多意想不到的问题，这就是创业者需要面临的第一个门槛。

但，电商行业崛起之后，无货源模式的诞生直接铲平了门槛。

什么是无货源模式？

无货源模式是一种电商平台以销售货物为主要业务的商业模式。在该模式下，店主并不实际拥有货源，而是通过与供应商、制造商或批发商建立合作伙伴关系，获得货源并向消费者chushou商品。

这种模式被称为“无货源模式”，是因为平台不必持有存货，而是以线上销售为主，以消费者的需求为导向，通过与供应商的合作，实现销售与物流之间的衔接。

如何加盟成店主？成为店主有何收入？

加盟成为店主很简单，只需要购买指定商品或完成指定任务，即可开启自己的店铺。

加盟店主将享有四种不同的收入方式：

1.自购商品：作为店主，可以通过平台购买自己所需的商品，既可以省钱，又可以获得额外的红包奖励。

2.分享卖货：店主可以将店铺链接分享给顾客，通过填写店主的口令并通过平台领取优惠券购买商品，

店主将获得一定的提成。

3.分享其他店主：如果店主成功分享其他人加入平台，店主将会获得相应的提成奖励。

4.平台自动分配订单：平台会自动将订单分配给店主，从中获得相应的收入。

无货源模式有什么优势？

### 1、开店效率高

无货源模式为新店铺保留生存空间，店主可铺排多种商品，只要有一款成为爆款店铺就有无数进账，不需要像传统线上店铺一样花费大量精力。

### 2、商品不滞销

无货源模式不需要店主进货，不会出现商品滞销的问题，消费者会根据商品性能进行消费，不再轻易被店铺内产品的流/量分配引导。

### 3、开店门槛低

无货源模式不仅仅适合有淘宝开店经验的人，也适合宝妈、毕业生等没有经验又想赚钱或者创业的人。

当今社会，创业已然没有以往那么艰难，选择创业是流行大趋势，敢于创业是自我再突破。人这一辈子，既要脚踏实地，也要勇于前进，否则只会被时代的洪流一点点往后推。

以上是小编的个人见解，小编手中还有不少模式开发、软件开发的合作渠道，对此感兴趣的朋友可在评论留言。

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

拓展阅读：

当下公私域融合、线上线下融合、2C 和 2B

融合已是趋势，品牌触达消费者、经营消费者的方式越来越灵活多变。

那什么是品牌的“私域”呢？——我们认为，品牌视角下的私域肯定不止是腾讯所定义的“私域”。

当下，私域的定义往往与具体业务负责人的身份和利益有关。例如，如果只是天猫店的业务负责人，他的私域就是天猫入会的会员；如果是抖音和kuaishou的业务负责人，私域就是抖音和kuaishou的粉丝团。

如果是在腾讯微信生态的业务负责人，私域就是公众hao/视频hao粉丝，是微信好友与企微客户数，是小程序平台的jiaoyi额等数据。如果是所有线上业务的负责人，负责公域和私域的整体运营，这时候他们还会思考如何把公域消费者导入到私域去统一运营。而这就是线上的公私域融合。