

有哪些打造高黏性客户群体的商业模式与系统?

商业思维+技术服务+平台运营微三云麦超介绍

产品名称	有哪些打造高黏性客户群体的商业模式与系统? 商业思维+技术服务+平台运营微三云麦超介绍
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

有哪些打造高黏性客户群体的商业模式与系统? 商业思维+技术服务+平台运营微三云麦超介绍

重要介绍：

微三云云平台微服务分布式架构优势：传统的单体应用则只能通过两家软件服务商进行二次对接才能实现打通，无论哪一家的系统有修改迭代，都需要重新维护对接，时间和人力成本相对较高。

裂变引流系统模式+推三返一模式++七人拼团模式+七星创客系统

引言：

在面对引流难的问题时，转化和留存是至关重要的。微三云为企业提供了多种商业引流模式，包括广告电商模式、推三返一、异业联盟模式、积分购模式、代言人模式、广告联盟系统等，为企业量身定制个性化的引流商业模式和营销拓客系统，帮助企业提/高转化率和留存率。本文将重点介绍推三返一，七人拼团，七星创客模式，帮助品牌实现全面引流和快速裂变。

第一部分微三云裂变系统--推三返一

除了拼团省钱、拼团免单，还可以赚钱

让品牌引流不再困难！

让层层裂变、无限裂变不再是空想！

拼得多、赚得多！

一、推三返一模式解读

推三返一模式是一种无限裂变的拼团免单系统。用户通过这个模式，不仅可以免费领取推广资格，还能赚取额外的奖励。通过利益奖励，增加用户的粘性，并提/高用户的裂变活跃度。想象一下，作为用户，不仅可以免费获得推广资格，还能赚钱，是不是很心动呢？推三返一模式的逻辑很简单。用户只需要购买一个商品后，推荐三个人下单，就可以获得一个产品（或等价的金额）的返还，并且还能获得佣金。这样一来，一个客户就能裂变出三个新客户，这三个新客户再裂变出九个新客户，如此类推。通过这种方式，不仅能解决流/量问题，还能解决客户增购和复购的问题，延长客户的生命周期价值。推三返一模式的优势在于，用户有了推广资格后，会积极去拉信任，推荐更多人加入，从而形成裂变效应。同时，用户也能获得实际的奖励，增加参与的积极性和兴趣。总之，推三返一模式是一种有效的引流利器，能够帮助品牌实现快速裂变和无限引流。通过这个模式，企业可以提/高转化率和留存率，实现业务增长。

【举例说明】

以39.9元为例

自己购买一单后，可开启享受福利政策

推荐一人购买产品，可返5元

累计推荐3单，可再返还39.9元

推荐越多，返利越多！

Ps：

活动玩法多样，具体返利多少可自行调整

不仅是推三返一，推二返一、推四返一、推几返几均可

返利条件也有多种设置方式：

a 无需购买

b 每购买一单享受一次返利

c 购买一次永/久享受返利

二、推三返一的经典裂变案例介绍

微三云裂变系统--推三返一

数据 在这里

1.黄飞鸿

全国3000实体门店

仅1天销量就突破10000罐

很稳定！特别棒！

2.绚爱

大健康1年5亿业绩

仅两小时裂变1000+精/准流/量

1次活动引流锁定25万+的精/准粉

服务太好啦！精/准引流棒棒哒

3.双盈集团

养生行业领路人

1次出货8246单

业绩爆单高达32.9万+

边购物边分享边赚钱边裂变

4.嘉珀莉

高端护肤民族品牌

3天缔造66.8万销售奇迹

裂变20000+准代/理

活动未结束已抢购13401份

全员爆单的系统你拥有了吗？

5.译青春/宫瑞婷

私护品牌引领者

3天出货26000单

7天裂变10万+精/准流/量

7天疯狂出货39万单

大年三十回款108万！

总结，推三返一模式用户在商城或礼包购买指定的产品，推荐其他用户购买时，第一单的推荐奖励为10%，第二单的推荐奖励为20%，第三单的推荐奖励为70%，以此按照三三次序循环，不同产品可以单独设置奖励模板，比如三单循环/四单循环/7单循环/九单循环。通过微三云裂变系统的推三返一模式，品牌可以实现引流的目标，并且让引流过程中的用户可以获得实际的经济收益，从而增加他们的参与度和兴趣。用户拼得越多，就能赚得越多。这种模式不仅能够帮助品牌实现快速裂变，还能够让裂变效应无限延伸。总的来说，微三云裂变系统的推三返一模式是一种创新的引流方式，能够让品牌引流不再困难。通过这个模式，品牌可以实现层层裂变和无限裂变，同时用户也能够能够在拼团中省钱和赚钱。这种双赢的模式为品牌和用户带来了更多的价值和机会。

备注：推三返一模式只有一级分销比较合规，推荐使用，推广效果对于传统商家卖套餐卖产品来说非常好，同时可以结合团队长分红和区域代理奖励，但如果结合团队级差奖、月度计酬、平级奖等奖励，非直销牌照公司谨慎使用。

第二部分：七人拼团很赚钱？平台怎么做才能吸引消费者？

什么是七人拼团模式？

七人拼团模式又称即拼模式，所采用的是拼团结合二二复制的一个玩法，是一种改良之后分裂速度极快、引流效果非常好的商业模式。该模式结合了当下流行的“社交电商”与“拼购玩法”，通过抽取平台营业所得作为奖励补贴用户，以更人性化的奖励机制吸引用户，服务用户，以此增加用户粘性，吸引用户自主分享，为平台拉取有效liuliang。zui为关键的是，七人拼团模式在人数分裂上加以限制，以7人一个团为单位，不强制任何用户发展下线，合理规避了法律风险，实现平台在合理合法的基础上快速裂变引流的效果。

七人拼团模式的流程通常如下：1.

用户在平台上选择想要购买的商品，然后发起拼团，邀请6位好友一起购买。2.

当拼团人数达到7人时，拼团成功，平台开始发货。3.

用户收到商品后，如果满意，可以分享给自己的好友，邀请他们一起拼团。4.

如果拼团失败，用户可以选择退款或者继续等待新的拼团机会。

那么七人拼团模式到底怎么玩？

玩法说明：

1.在平台购买399商城礼包，即可开始参与拼团活动

2.开团成为团长，后台将出现6个空位，填满即算拼团成功（包括团长在内一共七人），团长即可获得团队奖励

注：团长后台位置涉及到直接分享与间接分享。直接分享即团长直接邀请其他人来参与拼团，间接分享即参与拼团的用户通过平台排列机制自动滑进团。直接分享奖励是150元/人，间接分享奖励是120元/人，所以成团后，团队奖励会因团内直接分享人数的不同而变化，在720-900元不等。

奖励说明：

1分享奖励：成为团长开启拼团模式，直接分享6人就可获得 $150*6=900$ 元，间接分享6人则只能获得 $120*6=720$ 元。

1复购奖励：会员分享的人在商城复购，即可享有5%-45%的复购奖励。

注：获得的奖励只可在平台内消费，若想提取，则必须在7人拼团模式中直接分享2人，满足这一条件才有资格提取，以此鼓励会员多开团、多分享，避免“懒人”出现。

玩法看起来很简单，那么实际操作又是怎样的呢？我们举例分析一下。

假设：平台一天出1000个团，团长拼团时6人都是直接分享。

则团长开1个团，即可获得900元奖励；

团长开1000个团，即可获得 $900*1000=90W$ 奖励；

一个月即可获得 $90W*30=2700W$ 奖励；

一年即可获得 $2700W*12=32400W$ 奖励；

以此类推，一年，五年，十年.....所得奖励难以想象。

七人拼团的特点：

一、让用户主动裂变，实现引流+复购

二、快速出团，一分钟、二分钟出团一次、每次出团获得1.2倍-1.5倍的收益。

三、每出团一次，都是以正波比的形式去发放资金，平台每单赚取收益。

四、对于用户来说，拼团成功次数越多，所获得的出团奖励和免费获得产品数量就越高。

五、对于平台来说，用户数、参与次数越多，平台的liuliang与收益就越高，同时tisheng了用户产品的复购率。

七人拼团模式的优点：

引流效果好：通过社交网络的分享，可以快速吸引大量的用户。

用户粘性强：通过奖励机制，可以增加用户的参与度和忠诚度。

合法合规：通过限制人数，避免了强制发展下线的问题，符合法律要求。

成本低：通过拼团模式，可以分摊商品的成本，降低平台的运营成本。

备注：七人拼团模式相对来说合规，跟链动一样属于双轨变相的二级分销，但跟链动一样涉及隔代计酬，但推广效果确实不错，即拼商城当时8个月裂变300万399付费会员，但不能算完全合规，所以建议谨慎使用。

第三部分 七星创客模式

七星创客模式包括三个奖励机制：直推奖、团队业绩奖和伯乐奖、股东分红奖。

直推奖：

直推奖是指当创客推荐一个新用户在平台上购买商品时，创客可以获得相应的奖励。这个奖励的数额取决于新用户的购买金额。例如，推荐用户消费一单可以获得10%的推荐奖励，第二单获得20%，第三单获得70%。三单为一个循环，推荐三单几乎完成回本了。

团队业绩奖：

七星创客有七个等级，等级越高，奖励越高。当创客邀请三人成为创客身份时，即可升级为“一星创客”身份，此时可以获得3%的团队业绩奖励。当一星创客培养了两个一星创客时，即可升级为二星创客，并获得5%的团队业绩奖励，以此类推。一星到七星分别享受3%-15%的团队级差奖

伯乐奖：伯乐奖是在用户达到三星创客以上时激活的奖励机制。当团队下级成员获得团队业绩奖励时，伯乐奖可以让团队上级获得相应的奖励。这个奖励的数额也取决于团队的业绩。股东分红：达到一定推广业绩的七星会员，部分可升级到联创和董事级别，享受平台营收2%和3%的股东分红。

备注：七星创客模式设计比较多层级和团队级差奖，相对是有点违规的模式，所以建议非直销持牌公司谨慎使用。

看到这里，相信一定有不少想要自己起盘赚钱的老板，小编这儿刚好有渠道可以免费咨询，想要了解模式或者寻求合作的老板都可向小编留言获取哦！

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：

一般小程序商城服务商分为两种情况，saas和源码两种情况。先来说说saas吧，saas

一般是按年付费，这种前期投入成本会比较低，这种受服务

商的限制会比较大，所有的小程序使用者都是公用服务商的服务器，saas

模式比较适合于前期只是想通过线上卖货、不需要考虑平台思维的商家来运作，规模大、有长远规划的

就不建议选择这种模式；第二种情况，是软件服务商直接给商家企业独立部署服务器的、能够提供源代码的，这种

就比较独立自主，平台的运营数据那些都是掌控在自己手里的，有主动权，后期做大想要走

资本路线的源码是你必然的选择，其次是从长远考虑，

自己有代码后期可以做二次开发什么的也方便，当然这种情况下，前期的成本也会比saas

模式高；微三云源码提供一下新零售模式系统，思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动2+1奖励模式，泰山众筹模式，推三返一系统，共享购嗨购模式，乐分享模式，盲盒抢拍系统，消费返利模式，共享WIFI

广告模式，有钱还众筹还债模式，太爱速m

秒杀寄售模式，全民拼购模式、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