

微三云裂变引流实战全解：推三返一、七人拼团与七/星创客模式的实战应用与合规布局？平台运营+商业思维，微三云麦超分析

产品名称	微三云裂变引流实战全解：推三返一、七人拼团与七/星创客模式的实战应用与合规布局？平台运营+商业思维，微三云麦超分析
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

微三云裂变引流实战全解：推三返一、七人拼团与七/星创客模式的实战应用与合规布局？平台运营+商业思维+技术服务，微三云麦超分析

重要介绍：

微三云分享：新零售“集团多租户模式”可以实现集团整体 IT 系统的统一，数据的串联和集中管理；新子品牌，新业务的系统快速部署，数字化资源的复用，大大降低集团的 IT 成本。集团层面重新统一规划多品牌、多渠道、多业务的数字化系统，存在两大难点。一是如何进行整体的集团 IT 架构规划？二是如何找到适合多品牌集团的完整的数字化系统和落地解决方案？微三云系统预留多种端口，一来方便平台进行全场景运营，更好地获得会员，二来能避免单一端口被微信等渠道封杀的风险，每增加一个端口，相当于前端重新开发一遍，这个费用是蛮高的，如果你买的系统没有预留多种端口，那么后续推广的时候将非常被动。

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】

假设一支口红的售价为99元，

推荐1个朋友购买，你将获得20元的提成。

再推荐第2个朋友购买，你同样可以获得20元的提成，这样你总共可以获得40元的提成。

再推荐第3个朋友购买，你同样可以获得20元的提成，这样你总共可以获得60元的提成。

此外，如果你的推荐足够多，满三单还会返还一单的购物款，实际上就是可以退还你原先购买口红的99元。

ps：

活动玩法多样，具体返利多少可自行调整；

自动锁客，进入商城自动绑定上下级，智能分佣；

推二返一、三三循环、推几返几可按需设置；

可配合收益榜、销售榜、团队榜进行营销；

返利条件有多种设置方式：

a.无需购买

b.每购买一单享受一次返利

c.购买一次yongjiu享受返利

活动方案：

a.一次性返利活动方案可设定如：推三返一、推二单返50元优惠券、推四单返500元等。

b.循环返利可设定如：推第一单返40元，推第二单返100元优惠券，推第三单返200元。第四单开始循环计算

除此之外，推三返一系统激励用户通过推荐和培养团队成员不断发展，享受不同级别的奖励和收益：

一星经销商：用户分享完三个人以后就成为一星经销商，可以享受团队业绩奖励；

二星经销商：成为二星经销商则需要推荐、培养2个一星经销商，并且团队业绩达到5万元，可以享受5%团队业绩的奖励；

三星经销商：成为三星经销商则需要推荐、培养2个二星经销商，享受团队业绩的7%奖励，并可以享受伯乐奖励；

四星经销商：推荐2个三星经销商，成为四星经销商，享受团队业绩奖10%，同时享受伯乐奖；以此类推。最终，推荐3个七星经销商可以成为总裁，享受平台新增业绩的3%的加权分红。

二、推三返一模式的优势与效果

推三返一模式之所以受到企业的青睐，主要得益于其独特的优势与显著的效果：

1. 客户裂变式增长：通过推三返一模式，企业可以实现客户的裂变式增长。每位客户都可以成为企业的推广者，通过他们的社交网络吸引更多新客户加入。这种裂变效应使得企业的客户基数迅速扩大，提高了市场占有率。

2. 提高客户忠诚度：推三返一模式通过给予客户实实在在的奖励，增强了客户对企业的信任感和依赖度。客户在享受推广带来的收益的同时，也会更加积极地为企业进行口碑传播和推荐新客户。这种正向循环有助于建立长期稳定的客户关系。

3. 降低营销成本：相比传统的广告推广方式，推三返一模式无需投入大量的广告费用。企业可以通过客户的自发推广实现品牌传播，降低了营销成本。同时，由于奖励机制的存在，客户会更加努力地推广产品或服务，进一步提高了营销效果。

4. 增强品牌影响力：推三返一模式通过客户的广泛参与和口碑传播，有助于提升企业的品牌zhiming度和影响力。当越来越多的客户成为企业的推广者时，品牌的曝光度也会随之增加，进而吸引更多潜在客户关注并购买企业的产品或服务。

三、如何成功运用推三返一模式

要成功运用推三返一模式，企业需要注意以下几点：

1. 选择合适的产品或服务：推三返一模式适用于具有一定市场需求和竞争力的产品或服务。企业需要确保所推广的产品或服务能够满足客户的需求，并具有一定的差异化优势。
2. 设定合理的奖励机制：奖励机制是推三返一模式的核心。企业需要根据产品或服务的利润空间和市场竞争情况，设定合理的奖励比例和形式，以激发客户的推广热情。
3. 加强客户沟通与互动：企业需要与客户保持良好的沟通与互动，及时解答客户的疑问和反馈。通过建立良好的客户关系，增强客户对企业的信任感和归属感。持续优化与调整：4.推三返一模式并非一成不变。企业需要根据市场变化和客户需求的变化，不断优化和调整模式设计，以确保其持续有效。

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daili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：

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douyin和kuaisou的业务负责人，私域就是douyin和kuaisou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。