

# 破解引流难题：微三云推三返一、七人拼团与七/星创客模式实战指南？电商运营+模式解析+软件开发服务，微三云麦超介绍

产品名称	破解引流难题：微三云推三返一、七人拼团与七/星创客模式实战指南？电商运营+模式解析+软件开发服务，微三云麦超介绍
公司名称	深圳市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

破解引流难题：微三云推三返一、七人拼团与七/星创客模式实战指南？电商运营+模式解析+软件开发服务，微三云麦超介绍

### 重要介绍：

在令人咋舌的涨幅数据背后，原因不外乎集中在以下3点——  
1) 私域初期红利逐渐消退，流量获取难度和成本都在上升；2) 一些品牌私域玩法单一，已再难吸引C端消费者，同时，私域运营能力的单薄，导致转化率每况愈下；3) 分“蛋糕”者众，更多品牌入局私域，竞争愈加激烈。在私域2.0的时代，品牌要顺利度过私域发展瓶颈期，关键在于“正确认识当下的私域环境”和“提升私域运营能力”

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：

微三云科技：购买软件的坑之软件行业淘汰率高，项目运营过程中技术公司倒闭：运营过程中软件开发公司倒闭了，后续系统出现问题或者功能需要更新找不到原来的技术开发服务公司，只能重新找另外的技术公司重新开发，就算买的是源码系统，因为没有原来技术公司的技术支持，自己招来的技术人员流动，不断需要重新熟悉代码，二次开发的成本增加导致项目无以为继。解决建议：选择至少持续经营6年以上且盈利能力不错的技术开发公司，大部分实力弱的公司都熬不过5年。

随着私域变迁发展，dapinpai或商户的私域运营需求也越来越多，目前又近6成的品牌/商户使用过代运营类工具，这也催生了更加成熟的代运营类工具来补足需求缺口。代运营工具主要通过“工具+咨询+运营”等类型的服务，来帮助商家解决方法论缺失、人才缺口等痛点。