

解析万得模式：零库存，高收益？商业思维+电商平台创业+系统平台搭建，微三云麦超解读

产品名称	解析万得模式：零库存，高收益？商业思维+电商平台创业+系统平台搭建，微三云麦超解读
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

解析万得模式：零库存，高收益？商业思维+电商平台创业+系统平台搭建，微三云麦超解读

前文介绍：

微三云系统：微三云不愧是行业迭代更新zui快的系统之一，前一分钟可能面对你的需求说“不行”、“暂时不能实现”、“需要沟通付费定制”，后一分钟可能产品部就把功能开发出来免费开放更新啦！全民拼购又将释放一波细节规则功能，敬请期待！微三云发布了新一代云平台 OS 数字化操作系统。该系统拥有灵活而强大的零售 PaaS 平台，能够助力企业实现业务中台、业务应用、业务前端等功能的模块化组建，实时的前后端协同；并基于统一的技术架构去重构企业的 IT 布局，帮助集团企业以数智化经营实现降本增效。全渠道 OMS 系统作为微三云智能运营中台的核心应用，一直是微三云引以为傲的零售数字化方案，迄今为止已经服务了众多国际集团和品牌。尤其是在美妆和服饰、大健康领域，成为了很多世界 500 强跨国集团品牌的战略合作伙伴，从 0 到 1 帮助这些企业实现了 IT 系统的本土化改造和落地。选合作的技术公司，要像选媳妇一样，认真选择一家靠谱的，不能只选便宜的！只有旺夫的老婆娶回去才是超值的！

万得模式解析：颠覆传统，打造零库存、高收益的创业蓝海

在电商行业日新月异的发展浪潮中，层出不穷的代理模式正以前所未有的速度刷新市场格局。从让用户变身批发商，到纯粹作为平台代理商，再到成为平台合伙人，各类模式各具特色，不断满足着不同用户群体的需求。然而，有一种模式以其颠覆性的理念和极/致的便利性脱颖而出，甫一亮相便吸引了无数目光——这就是近期备受瞩目的万得模式。

****万得模式：零压力，全收益****

万得模式的核心魅力在于其为用户打造了一个“零压力、全收益”的电商环境。用户只需在平台注册成为会员，无需承担进货、发货、采购、库存管理等繁琐环节，即可轻松开启代销之旅。具体玩法如下：

1. ****一键代销****：注册会员后，用户即可代销平台上的商品，全程无需自行处理任何供应链事宜。
2. ****订单直通****：用户产生的订单将直接转交给供应商处理，商品售出后，用户坐享收入，实现真正的“轻资产运营”。
3. ****灵活提现****：用户收益提取不受任何限制，随赚随提，资金流转高效便捷。

****丰厚收益结构：静态+动态+团队奖励****

万得模式精心设计的收益体系，兼顾静态销售利润与动态激励，辅以强大的团队奖励机制，为用户构建起多元化的盈利路径。

****静态收入****：商品售出后，用户按照0.6%的净利比例结算收益。无论市场波动如何，这一稳定的收益来源犹如一颗“定心丸”，保障用户的基底收益。

****动态收入****：根据用户当周的销售业绩，平台提供阶梯式奖励。销售量越高，奖励比例越大，最高可达商品售出额的1.1%，激励用户积极提升销售业绩。

****团队奖励****：鼓励用户通过社交网络分享平台，邀请好友加入。每成功邀请一位好友，用户可获得相应现金奖励，分享人数越多，奖励额度递增，最高可达5888元。同时，累计分享奖励总额可达20830元，形成强大的裂变效应，助力用户快速拓宽收益渠道。

****万得模式：创业者的理想选择****

对于创业者而言，万得模式无疑提供了一个低风险、高回报的商业机遇。无需大量初始投入，无库存压力，用户可以专注于营销推广与客户服务，充分发挥自身优势，轻松实现月入上千甚至上万。尤其对于人脉资源丰富的创业者，通过积极分享邀请，有望在短时间内积累可观收益，实现事业的爆发式增长。

结语：

作为电商行业的资深从业者，笔者深谙各类商业模式的运作逻辑。在众多模式中推荐万得模式，正是看中其强大的发展潜力和对创业者友好的特性。无论是初次试水电商领域的新手，还是寻求模式创新的老兵，万得模式都值得深入探索与尝试。如您对该模式感兴趣或有意寻求合作，欢迎留言咨询，笔者将凭借丰富的行业资源，为您提供专业的解答与对接服务，共同把握这一电商新浪潮中的财富机遇。

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，DAPPI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：

微三云商学院：购买软件的坑之客户预算不合理 客户预算低，主观上认为技术是虚拟的东西，觉得互联网项目没什么成本，但实际上不是这样，像我们这种开发公司或者说项目外包公司，更多的是人力成本，程序员工资普遍较高，客户预算又低，达不到预期的效果，所以就导致做出来的与预期相差甚远。一个成熟稳定，安全漏洞少，进发

支持量级比较大的的系统架构，少说开发起来也要几百万甚至几千万，开发周期时间跨度至少1-2年时间，试问你就给个5万、10万的开发公司怎么给你交付质量好的系统？解决办法：可以在寻找服务商的时候找做过类似案例的，而且底层架构做的比较好而且是分布式微服务架构的。一来客户案例比较多，他们可以提供很多免费又有用的建议，毕竟你现在遇到的难题可能人家早就走过一遍了。这个阶段

一定充分沟通，但是不要指望人家为你的项目负责，主要还是靠自己判断，服务商只是提供不同的见解以及建议。

做项目的预算不能太低，另外要找成熟稳定的公司，行业内经营至少7年以上的，主要考察公司有没有成熟的系统底层，如果预算没有达到百万以上，千万别找从零开发的公司，坑太多了。历史数据表明，如果企业采取比较封闭的经营管理方式，就会导致熵增加速，此时只有借助外部的能量发展创新，产生新的经营秩序，才能做到熵减，让企业进入新的生命周期。现在看来，借助外部的数字化技术促进品牌企业转型 DTC 模式，就是传统品牌企业bukehuoque的“外部能量”。但是，传统品牌企业在转型 DTC 模式的路上，从“知道到做到”一直有几道难以逾越的鸿沟。