

异业联盟会员裂变分销商城：整合多种营销模式，助力商家发展会员？平台运营+电商运营，微三云麦超讲解

产品名称	异业联盟会员裂变分销商城：整合多种营销模式，助力商家发展会员？平台运营+电商运营，微三云麦超讲解
公司名称	微二云信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋503室
联系电话	13929266321 13929266321

产品详情

异业联盟会员裂变分销商城：整合多种营销模式，助力商家发展会员？平台运营+电商运营，微三云麦超讲解

重要介绍：

微三云公司主营业务：私域电商系统源码搭建 从本质上看，私域是成本与效益的博弈，在可接受成本范围内，如何撬动更大业绩增长是商户的关注重点。这两年私域真的太火了。在经历了疯狂的井喷期后，目前红利已经逐渐消退，“竞品激增”、“用户越来越挑剔”、“消费疲软”的市场现状，这也让不少企业直言私域难做。

公司专业提供各类商业模式设计、商城新零售软件落地模式开发，微商城、小程序、APP定制开发软件开发的坑，老板们别再踩了

为避免损失和项目难产，选择技术开发公司之前，记得联系小编免费咨询

欢迎考察：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

实体店异业联盟+广告生态平台方案+广告屏运营方式

一、广告屏运营模式与收益

广告屏单日变现能力预测：

每日有效开机时长为8小时，即28,800秒。每次广告播放时长设定为15秒，因此每天可播放次数为1920次。假设每屏每天的广告位100%售出，其收入为38.4元。

大规模设备收益预测：

以10,000台广告设备为例，若每天有效开机时间为8小时，且广告售出率达到30%，则预计每天实现收益1.52万元，全年收益预测为4,204.8万元。每台广告屏出厂价约为800元，故10,000台设备总投入为800万元。

投资策略与回报：

投资10,000个广告屏，初期设备总投入为800万元。假设一年内完成设备铺设，从第二年起，若设备广告使用率为30%，则预期年收益为4,204.8万元。设备投资可通过自筹资金、第三方融资、招商合作、直接销售给商家等方式实现。

二、广告屏对实体商家的价值功能

多元化广告宣传：提供菜品、产品、活动、公告等广告宣传海报及推广详情页模板DIY功能，替代传统易拉宝、黑板、KT板等，节省广告制作和物料成本，实现内容实时更新、轮播、切换。

堂食点餐系统：集成点餐功能，提升餐饮服务效率。

异业联盟锁客跨界盈利系统：通过联盟合作，吸引其他行业客户，实现跨行业收益共享。

供应链共享积分在线消费福利商城：构建会员、商家、平台共赢的积分消费体系。

三、会员、商家、平台盈利方案

会员盈利途径：

零撸模式：新人注册赠送100红包，通过观看广告视频任务转化为共享积分，可用于消费或交易变现。邀请新用户注册，双方均获赠100红包。

消费返积分：线下消费赠送通证共享积分，可在异业联盟商家抵扣消费，助力实体商家引流。

积分增值与分红：持有共享积分享有增值潜力，并可参与平台分红。

商家盈利途径：

锁定用户跨界盈利：商家入驻后锁定注册用户，用户在联盟内其他门店消费时，商家可获得跨界盈利。

精准广告投放：商家间相互投放广告，消耗平台通证共享积分，实现精准营销。

平台广告收益分享：平台投放广告产生的收益，商家可分享70%。

平台盈利途径：

广告屏销售与续费收益：广告屏+软件终端售价1800-3000元/年，1万个终端第二年续费收益可达2,000万元。

通证共享积分管理与交易：预留积分、内部交易、积分销毁与手续费分红、积分托底等，实现积分价值管理与收益。

交易流水与现金流：依托庞大交易规模产生现金流。

广告投放收益：享有广告投放收益的30%。

供应链产品销售利润：销售平台供应链商品所得利润。

联盟商家入驻流水扣点：收取商家入驻流水的1%-3%作为平台服务费。

供应商入驻费用与现金流：收取供应商入驻费，以及通过调整货款结算周期创造现金流。

资本运作收益：通过股权融资、项目转卖、上市等实现资本增值。

四、系统功能概览

异业联盟会员裂变分销商城：

整合200多种营销模式，如O2O营销、礼包会员卡、联盟卡活动、抽奖、红/包拼购、预售拼购、虚拟实体卡、各类返利模式、短视频带货、达人带货、各类分红、分销商城（积分、购物币、礼包、复购等形式）、CPS应用、供应链对接等。商家发展会员后，可终身锁定其在平台任意模式消费带来的利润分成。

广告社交APP：

集广告投放、异业联盟商城、通证积分发行、海报设计、短视频、直播、新闻资讯、社交功能于一体，实现商家与用户的无缝对接。

区/块/链商业联盟绿色通证共享积分系统：

涵盖积分发行、分配、算力道具、权益卡、空投、兑换商城、竞拍商城、积分交易、托底、销毁、流通、支付、跨平台对接等功能，构建安全合规的积分经济体系。

税务合规解决方案：

提供公对公模式（个体户营业执照、开发票、签订经销合同）和灵活用工模式（高灯科技代扣税服务）。

支付解决方案：

支持微/信支付、支付宝支付、汇聚支付/通联支付等，满足不同场景下的支付需求，并提供大额支付解

决方案。

系统并发与安全防护：

采用微三云自主研发的云平台底层技术，结合秒杀级架构设计、分布式微服务架构、分层水平扩展架构等，辅以流量优化、服务器优化、数据库优化、实时监控、网络安全防火墙、高防服务等多重保障，确保系统稳定、高效运行，抵御黑客攻击。

总结：

本方案打造了一个实体店异业联盟广告生态平台，融合广告屏运营、实体商家赋能工具、会员积分体系、多元盈利模式、丰富系统功能以及完备的支付、税务、安全解决方案，旨在通过数字化技术推动实体商业的创新升级与价值共创，实现商家、会员、平台的多方共赢。

附：

除了分销商城和异业联盟应用，云平台现有200多种模式应用可供组合使用：举例：

- 1.O2O营销、提货点、服务点、社区团购、云店主等新零售应用场景功能
- 2.礼包会员卡营销功能
- 3.联盟卡商家组团活动营销功能
- 4.砸金蛋、刮刮卡、幸运大转盘抽奖功能
- 4.红/包拼购功能
- 5.预售拼购功能
- 6.礼品卡、充值码、优惠码、兑换码等线上线下虚拟+实体卡功能
- 7.拼团返利，拼购返利、广告电商返利、消费返利、分红返利等返利模式功能
- 8.短视频带货，小程序直播带货，视频号带货等达人带货功能
- 9.礼包分红、会员分红、团队长分红、股东分红等分红功能
- 10.积分商城、购物币商城、礼包商城、复购商城等多种形式分销商城
- 11.CPS应用、京东供应链一件代发产品对接、怡亚通供应链一件代发对接等会员变现增值收益功能.
- 12.....

不管用什么模式，商家发展会员即终身锁定，会员参与平台任意模式的消费，商家均可以获得利润的一定比例分成，终身跨界被动盈利管道收益

广告社交APP

原生APP，可上所有安卓应用市场和苹果市场，可作为预装APP植入广告屏，商家端+用户端

- 1.广告投放功能：商家和广告主一键投放广告
- 2.整合异业联盟商城系统，整合区/块/链通证积分发行系统，会员互通
- 3.商家海报DIY设计及营销软件植入
- 4.附带短视频、直播、新闻资讯、自媒体、社交、朋友圈社交圈功能

区/块/链商业联盟绿色通证共享积分系统

通证积分恒量发行、通证积分资产户分配，发行机制，算力道具、权益卡、空投、兑换商城、竞拍商城、积分交易，积分托底，积分销毁，积分流通，积分支付，积分跨平台对接

税务合规解决方案（若不存在代理会员分销佣金提现可忽略）

- 1.公对公模式，代理提现提供个体户营业执照并按提现金额开发票和做经销合同
- 2.灵活用工模式，腾讯旗下高灯科技，提现代纳税等服务费，收费7%，根据月度金额量大可谈

支付解决方案

- 1.官方微/信支付，支付宝支付，费率0.6%，
- 2.汇聚支付/通联支付，0.45%+1元一笔提现费用，剩余资金可提现到公账或私账，6800开户费（第三方收取）
- 3.大额支付解决方案；线下提单支付

系统并发及黑客攻击安全解决方案

使用微三云投入8000万自有研发的云平台底层+秒/杀级架构设计+分布式微服务架构+分层水平扩展架构+流/量优化+服务端优化+数据库优化+WEB服务器优化+网站立体实时监控+网络安全防火墙+阿里云系统漏洞扫描+接入阿里云高防服务+售后专/业运维团队人工免费咨询服务

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

了解更多：

微三云软件商学院：购买软件的坑之图便宜找找个人服务商 如果是直接套模板的项目，对开发环节要求不高，找能力强的个人也没有不合适，价格一般会更实惠。如果是一个需要定制化的项目，很多的功能甚至是你原创出来的，这种项目就需要团队合作，涉及创意，设计，框架，开发和测试，这就不是单人可以做到的了，再牛逼的人也很难全能。解决建议：找成熟稳定的公司，至少开发人员也得有 100-200人以上。“利益鸿沟”，品牌企业原有业务模式固化，利益链条过长，DTC 创新不足。

即便品牌企业高层知道为了提升用户体验，提高市场竞争力，应该尽快转型 DTC

模式，但是大部分品牌企业还是难以冒着风险重构当下从研发生

产到经销代理等多个层级的利益捆绑。毕竟谁也不愿意做“第一个吃螃蟹的人”。DTC

转型对于传统品牌企业而言，需要一个漫长的沟通周期，小范围的实验周期，最后才是彻底的转型。微三云作为新零售软件数字化服务商，经常遇到处在这种周期内的品牌企业，但好在品牌企业遇到的很多困境，以及难以厘清的利益纠葛，往往可

以通过各种数字化方案就能解决。数字化技术的高速发展造就了很多成熟的系统应用，为品牌企业 DTC 转型带来了极大的便利。