O2O异业联盟下的工会排队:动态返利模式的商业实践?系统搭建+软件开发服务,微三云麦超分析

产品名称	O2O异业联盟下的工会排队:动态返利模式的商业实践?系统搭建+软件开发服务,微三云麦超分析
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

O2O异业联盟下的工会排队:动态返利模式的商业实践?系统搭建+软件开发服务,微三云麦超分析

前文引言:

微三云云平台:我们将目光转向线下场景,如果作为线下业务负责人,私域就是门店/导购触达的消费者数量,以及门店业务覆盖的物理范围等。 如果这时线下业务负责人,还统合管理了品牌直营的微信小程序业务、官网零售业务,自然就会从私域运营角度出发,将线下门店,线上小程序、

官网渠道的所有私域统一思考。 如果是作为消费者零售业务总负责人,所有面向消费者的阵地,所有可以销售的领域,其实都是私域。因为他们的职责让他们不得不考虑,要全方位地进行消费者和会员的统一运营,权益的统一和"一盘货"经营。

工会排队动态加速消费返利模式+商业思维+电商运营

工会排队动态加速消费返利模式:

模式逻辑:

所有用户消费,无论是平台线上自营产品,还是供应商产品,还是O2O异业联盟消费,都对社会产生经济效益,对平台产生贡献,平台可以成立一个虚拟工会组织,把所有订单的利润(产品利润,供应商供货差价,O2O异业联盟商家抽成,扣除团队奖励分销和积分返利补贴后)的60%进入工排队返利池对消费用户进行分红,

每天工会净利润返利池的资金对消费顺序的用户进行全额返利分红。用户每次消费1000获得1100的分红额度,假设一天进入返利池的资金有30万,那么当天可以满足30万的历史排队用户进行全额分红退出,又赚钱又赚货,相当于免费消费享受平台分红,

控盘机制:

根据不同产品或门店利润不同,用户消费订单进入排队等待周期从15天到300天不等,通过控盘机制实现一直永动返利,同时平台只是拿利润来排队返利分红,运营上也是相当的安全。如果用户觉得纯靠自然排队等待时间久,可以选择推广加速分红。

静态排队+推广动态加速模式:

- 工会VIP分享补贴5%加速释放到余额
- 工会店长补贴9%加速释放到余额
- 工会经理补贴11%加速释放到余额
- 工会总监补贴12%加速释放到余额
- 工会总裁补12.5%加速释放到余额

【X%进工会盈利池】

重点是X天劳务补贴110%财富增值,加速12.5%.

备注:用户本来就是要去购物或者到线下门店消费,平时去消费没有任何奖励和返利,现在都可以参与排队返利分红,而且还可以拿推荐奖,可以把自己经常消费的门店,比如便利店、快餐店、酒店都邀请进来,还能源源不断拿流水分红,所以这个模式也比较好推。平台永远只拿利润进行托底分红,不用担心有泡沫或者有风险,可以持久运营,所以这个模式非常值得推荐使用。

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家专精特精认证企业,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,我都将是你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

结语:

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;如果是抖音和kuaishou的业务负责人,私域就是抖音和kuaishou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