

拼团拼购返利商城开发

产品名称	拼团拼购返利商城开发
公司名称	广州领科网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市海珠区琶洲
联系电话	18022888954

产品详情

去年10月，班萨尔注册了一个社交电商平台，该平台列出了服装、家居装饰和个人护理产品等。班萨尔学会了如何通过Facebook、WhatsApp和Instagram等平台与家人朋友分享这些产品的照片、细节和价格。通常，在顾客完成下单后，班萨尔就打开平台，上传顾客的付款凭证和物流信息，然后等待来自平台的返点。拼团拼购返利商城开发，《咨询找韦经理》，拼团拼购返利商城app，拼团拼购返利商城模式。拼团拼购返利商城软件，拼团拼购返利商城源码，拼团拼购返利商城公众号，

班萨尔对KrASIA表示，她每月坐在家销售价值50000-60000卢比（约673-808美元）的产品，而她要做的，只不过是每天把商品的信息上传到个人社交页面上。

班萨尔只是众多印度社交电商从业者中的一个代表，在全印度，有数百万人正在参与这一行业，他们从一类特定的电商分销平台（Reselling platform）选取自己希望分销的商品，利用Facebook等社交媒体向粉丝推广，后再从分销平台拿到抽点。

社交电商已经在海外蓬勃发展，对于国内的企业来说，我们又要怎么打造自己的新零售平台呢

一、七人拼团商城系统制度：

1.进入条件：购买任意399产品，即可成为会员，进入排位，可以分享下级

2.排位方式：二二复制，按订单下单顺序，从上到下从左到右，自动滑落到每个点的上级队伍，凑满7个人(点位)

3.出局及奖励：

a.队伍里面排满7个点位，顶上的点位出局，

b出局可以拿到层奖励为150/点，即300元（1502），第二层奖励为120/点，即480元（1204），总共次出局

可以拿到至少可以拿到780元，

c.如果二层人员都是自己直推的则第二层奖励也按150/点计算

二、拼购中奖系统是怎样实现拼团的？

拼购中奖是旗下的拼团购物商城，绿色养殖种植场直接发货，消费者直接在价格上获利，具体拼团流程如下：

1、拼购：会员参与拼购，拼中者得产品，同时送等额欢乐豆。未拼中者得，即平均分享拼中商品的40%利润。

2、发团：团长可以发起。可以自定义分享多人，建群发团拼购，累积大于1500个欢乐豆即可发团（前期会员通过拼购，拼中产品得到欢乐豆）。

发团时须消耗一定量的欢乐豆，发团者可享受发团产品利润的15%佣金。设置参团人数和计时，5-50人即可成团。

3、分享奖励：享受直接分享人10%的拼购和发团收益，享受分享团队（无限代）收益的50%。

三、如何打造完善售后服务体系

售后服务体系目前来说很多实体都有在做，做的好的很好，做的差的非常差，没有任何的解释标准，实际上我们会发现新会员和老会员其实是有不同的维护策略的，那么大家是否要按照这个方式来维护。

首先对于系统化层面来说，要把整个系统化的链路想清楚。比如说在一个设计的链路当中，我们用户在次关注公众号以后的整个的链路，就是关注公众号之后，他可能就马上给你弹券，接着又给你弹相应的产品。好，在你买单或者支付场景结束了后，又给你推出支付成功的通知，支付第几天之后又会重新给你有相应的话术提醒，售后期结束以后又会有积分的一些提醒，这些都属于对用户的售后体系里面给到用户的温暖和关怀。

对于导购维度来说，通过导购的任务体系，用系统化的工具来建，对于我们自己的系统化的建设或者是工具层面，要把整个链路想清，通过链路的方式跟用户之间形成相应的售后服务体系。