

微三云源码：抽奖团 + 腾讯联盟链数字积分分红模式

| | |
|------|----------------------------------|
| 产品名称 | 微三云源码：抽奖团 + 腾讯联盟链数字积分分红模式 |
| 公司名称 | 深圳市微二云信息技术有限公司 |
| 价格 | .00/个 |
| 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

微三云源码：抽奖团 + 腾讯联盟链数字积分分红模式

一、抽奖拼购拼团模式

举例：

玩法规则：

假设某产品在零售区正常价格80元，拼团价39.9元（进货成本15元左右）

平台创建39.9元3人拼团和99.9元3人拼团

任意会员可发起拼团，先交纳39.9元参团，再分享出去让2个朋友同时参与拼团即可成团

39.9元团或99.9元团，满3个团即开奖，抽取1个团中奖，给中奖的1个团的3个人发货，同时给这3个人的邀请人进行推荐奖励（假设一级推广奖励中奖人付款金额的20%）

开奖后，未中奖的2个团共6人，原路退还付款金额，并奖励参与金额的10%

平台盈利分析：

以39.9元团为例，平台共收入 $39.9 * 3 = 119.7$ 元，产品成本 $15 * 3 = 45$ 元，平台奖励中奖者的推荐人 $119.7 * 20\% = 23.94$ 元，平台奖励不中奖者 $39.9 * 6 = 239.4$ 元，平台每轮活动盈利27.9元。

备注：平台可以根据产品成本和预留平台利润，灵活配置多少个团一起抽奖，中奖率多少，分销比例多少。

分销模块支持以下5种分销模式（中奖支付现金部分进行分销，未中奖的金额暂不分销）

支持一级二级三级推广奖励（根据推广关系）

支持三级分销的3*3奖励模式（即不同等级的推广人设置不同的三级分销奖励比例）

支持不同等级会员额外市场补贴奖励（比如VIP会员，铜牌会员，银牌会员，会员，钻石会员等，级差模式，比如钻石20%，15%，银牌12%，铜牌10%，VIP会员8%）

支持区域奖励，可设省市区小区街道等多个级别（以收货地址为准给予地区代理的奖励，比如省8%，市6%，区镇4%，小区街道2%）

团队业绩加权分红或全球加权分红

模式优势：

平台无风险无泡沫，稳定安全，分销模式合规

裂变较快，比较容易组建团队建立管道收益

普通会员可以通过一天多次参与活动赚取抽奖收益（不中奖的情况下）

中奖会员可以批发价（大大低于零售价）低价获得原来就需要买的优质产品

模式刚刚开始，比较好推，跟类似平台基本处于同一起跑线上。

二、抽奖拼购拼团 + 区/块/链分红模式

1、区/块/链与抽奖拼购模式结合：

拼团购物抽奖团订单奖励的零钱不能提现，而是要购买权益卡释放成数字积分，然后在内部撮合交易区点对点转卖出去才能变现

如何促使在内部交易区很快就能转卖变现：平台所有的正常商城消费，包括拼团活动区，必须使用区/块/链积分才能消费，不能直接现金支付，所有需要参与抽奖拼团赚钱的用户，必须先去交易区购买数字积分才能参与

如何解决数字积分的信任问题：采用真正的国家支持大力推崇的腾讯区/块/链底层开发数字积分系统，发行真正的区/块/链数字资产，衡量发行并用平台营业额对标进行托底数字积分价值（比如用平台营业额的10%来托底，积分价值稳定单边上扬，累计发行5000万个数字积分），数字积分衡量发行真实可信，可到腾讯区/块/链官/网查询哈希值和区块高度等

平台可以加入图文、视频资讯发布和阅读（赠送和消耗数字积分）、推出各种区/块/链玩法，比如走路挖/矿健身挖/矿睡眠挖/矿，购买道具种植或养宠物，发行各种挖/矿道具、权益卡等

玩法举例：

实名注册立即赠送一台免费矿机（可以叫任何名字比如火苗、卷轴什么的），可以每天释放1个数字积分，为期30天，共30个（可以叫任何名字，比如糖果，积分等），数字积分可以在内部交易区交易变现

邀请一个好友赠送一台初级矿机，可以释放90个数字积分，每天释放3个数字积分，为期一个月，邀请10

个好友就是每天30个，邀请100个就是每天300个，邀请1000个就是每天3000个，0撸0撸

购买VIP会员360元（需用等值数字积分购买），购物8折，赠送中级矿机，每天释放12个数字积分，连续释放30天，每月免费领取1件产品（付邮费15元）可以免费领12个月，

4、省市区代理收费10万，5万，2万，分别赠送10万、5万、2万数字积分或等值权益卡（一个月或三个月或一年内释放完），同时获得省市区代理权益，区域内多有订单均有6%、4%、2%的订单金额提成

三、拼团抽奖模式详解

那么接下来小编要给大家分享的是升级版的抽奖拼团模式玩法：

平台推出新款茶叶，想通过抽奖拼团的模式来吸引流量，假设平台发起一个抽奖拼团100人中3人，某品

牌茶叶正常零售价格是2000元，活动价是1000元，成本是200元，一个团100人参与则算拼团成功，每个团

有3个人可以按照活动价格（5折）拿到茶叶；

1、中奖的人：中奖的3个人就按1000元优惠价拿走原价2000的产品

备注：平台实际盈利： $1000元 - 200元 = 800元 * 3人 = 2400元$

2、不中奖的人：其他剩下97人参与拼团，没有买到茶叶的，平台奖励每人10元，

备注：97人获得10元奖励，共分配不中奖参与奖 $97人 * 10元 = 970元$

3、分销奖励：同时平台对于积极对于积极帮助平台做推广的用户，即使推荐的用户没有买到产品，也给

与想用的分销奖励，奖励规则如下：

1) 高级推荐奖

奖励给中奖的人的上级：推荐1人，可以成为普通会员，可以拿直推1代1%=10元（下级中奖和不中奖均有）

推荐5人，可以成为VIP会员，可以拿直推1代2%=20元

推荐10人，可以成为合伙人，可以拿直推1代3%=30元

备注：按最高合伙人级别，共奖励3人，共奖励 $30*3=90$ 元

奖励给不中奖的人的上级：

推荐1人，可以成为普通会员，可以拿直推1代0.01%=0.1元（下级中奖和不中奖均有）

推荐5人，可以成为VIP会员，可以拿直推1代 $0.02\%=0.2$ 元

推荐10人，可以成为合伙人，可以拿直推1代 $0.03\%=0.3$ 元

备注：按最高合伙人级别，共奖励97人，共奖励 $0.3*97=29.1$ 元

2) 级差团队奖

同时为了鼓励普通会员、VIP会员、合伙人努力推动市场、多去推广会员，平台还额外给与不同身份的用

户团队管理奖励，具体奖励规则和分红规则如下：

奖励给中奖人的上级：普通会员2%VIP会员4%合伙人6%

备注：预留一级平级奖励1%，合计最高分佣7%=1000*7%=70元*3人=210元

奖励给不中奖人的上级：普通会员0.02%VIP会员0.04%合伙人0.06%

备注：预留一级平级奖励0.01%，合计分佣0.07%*1000=0.7元*97人=67.9元

3) 级差区域奖励：给优秀团队张赠送区域代理运营中心或者付费线下加盟区域运营中心，对运营中心进

行奖励

假设一个拥有区域运营中心身份的会员推荐一个用户进来参与一次拼团活动他所获得的最低收益如下：

给中奖人的上级：

区县级代理：1% 市级代理：2%

省级代理：3% 备注：根据下单地址的订单进行奖励，不管是否中奖的订单均有奖励

合计最高奖励 $3\% \times 1000 \text{元} = 30 \text{元} \times 3 \text{人} = 90 \text{元}$

区县级代理：0.01% 市级代理：0.02%

省级代理：0.03% 备注：根据下单地址的订单进行奖励，不管是否中奖的订单均有奖励

合计最高奖励 $0.03\% * 1000 \text{元} = 0.3 \text{元} * 97 \text{人} = 29.1 \text{元}$

4)、平台盈利综述：

综合统计平台每完成一个拼团活动：销售额为： $1000 * 3 = 3000 \text{元}$

收入：销售利润： $3000 - 600 = 2400 \text{元}$

支出1：不中奖返还： $10 \text{元} * 97 \text{人} = 970 \text{元}$

支出2：高级奖励分销： $90 \text{元} + 29.1 \text{元} = 119.1 \text{元}$

支出3：团队级差奖励： $210 \text{元} + 67.9 \text{元} = 277.9 \text{元}$

支出4：区域代理级差奖励：90元+29.1元=119.1元

合计净收入2400元，合计净支出1486.1元，每开奖一次平台实际净利润2400-1486=914元

4.细节玩法规则：

针对于以上玩法，为了提高用户体验、提高用户的参与度，小编还针对次拼团模式做再一次的升级的，

新增了一些规则，要细看、细品哦!!!

1)、循环拼团：拼团为抽奖拼团，新增循环拼团，不能同时开多个团，每次只能开一个团，上一个团拼

够人数开团了，才算开团成功，并且开启下一个团（增加此规则，是为了增加用户的游戏体验感，能够

让用户在短时间内凑够相应的人数开团，快速开团，能够马上让参与者尝到甜头，参与者尝到甜头了，

自然愿意分享给身边的朋友参与进来；反过来如果是可以同时开很多个团，平台又没有那么多会员的情

况下，会很被动，就会把参与的用户分的很散，每个团有那么几个人，但是就是没有一个团是可以凑够人数开团的，没凑够人数那就要一直等下去，可能两天三天甚至更久都凑不够人数，用户耐心都被磨没了，说不定还会忘记有这回事了，所以在用户量有限的情况下，建议使用此规则）；

2)、排队拼团：在循环拼团的基础上再增加一个个人排队拼团，假设一个100人的拼团活动，只有5个人可以中奖拿到产品，同时拿到产品的5个人出局，其他95个没有拿到产品的人可以获得拼团参与奖励，并且继续自动保留在这个团里面等待下一轮拼团开始，只需要再进来5个人就可以开团，这样的话就可以更加快速地开团，知道拼到产品出局，非常刺激。

3)、团长必中

针对正式实惠的秒杀价产品，开启团长必中，团长发起拼团100%就能抢到产品

4)、团长必不中

团长发起拼团必不中，即 100%赚钱，发起越多赚钱越多，可以对团长身份进行限制，比如必须购买大礼包或者做团队达到一定条件才能做团长。

5)、分销模块支持以下3种分销模式（中奖支付现金部分进行分销，不中奖的上级也可以分销）

1) 支持高级奖励三级分销的3*3高级奖励模式（即不同等级的推广人设置不同的三级分销奖励比例）

2) 支持不同等级会员额外市场补贴奖励（比如VIP会员，铜牌会员，银牌会员，金牌会员，钻石会员等，级差模式，比如钻石20%，金牌15%，银牌12%，铜牌10%，VIP会员8%）

3) 支持区域奖励，可设省市区小区街道等多个级别（以收货地址为准给予独家地区代理的奖励，比如省

8%，市6%，区镇4%，小区街道2%）