

# 东莞全民拼购系统，东莞微三云麦超，东莞全民拼购系统源码

产品名称	东莞全民拼购系统，东莞微三云麦超，东莞全民拼购系统源码
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

东莞全民拼购系统，东莞微三云麦超，东莞全民拼购系统源码

导读：

微信分销系统就两个版本：一个源码版，一个账号版，市面上提供源码版本不多，而成都微三云是行业第一人。账号版的到时层出不穷，今天成都微三云给各位浅析微信分销系统源码版和账号版的优劣势。

与客户分析我们的定位：

我们出售我们的源码系统，也就是一次性买断我们的系统，整套程序源代码和技术卖给你们，系统买回去以后，不但你们自己可以使用，你们的朋友、客户都可以使用。你们有自己独立的服务器、独立域名、独立品牌进行运作市场。你们可以进行招商，可以无限开发账号给你们客户使用，你们收取费用。购买源码系统的话，简单来说就是买了一块地建了一套大别墅，里面可以开很多很多的小房间，这些房间出租多少钱自己决定。这个系统买过来就是终身性的使用权了，我们还送一年的系统免费升级服务。我们系统每个月更新1-4次

购买源码系统就是自己独立掌控自己的数据的，终身使用，不受控制跟影响，赠送一年的系统维护跟新功能更新，如不需要升级，系统依旧终身使用。

## 全民拼购模式更新功能及平台利润演算说明

一、全民拼购模式（模式亮点：同等价格多种产品同一个活动公排加速成团，另外加强了对中奖人的补偿和奖励）

“10人团”中抽“3人”（团人数和中奖人数都可以自定义，可创建无限个活动）

中奖者可获得：

- A.（商品价格）100%等值的产品/购物券；支持10种展示产品或购物券，购物券名字可自定义
- B.（商品价格）100%的“分红积分”；享受每月一定比例的加权分红，分红积分名字可自定义，比例可自定义
- C.（商品价格）100%的“购物金”；比如参与100元的团中奖得100购物金，参与1000元的团得1000购物金。
- D.（商品价格）获得5%的“购物金”释放可提现（前提是该用户拥有“购物金”，且奖励不超过“剩余的购物金”，比如参与100的团可以释放5元一次，参与1000元的团可以释放50元一次，看当次参与多少价格产品的团，比例可自定义）；
- E.（每次活动自定义金额比例）日分红：用户通过参团中奖可获得参与每日分红的个人分值，平台可根据昨日的中奖订单数计算出分红金额进行分红；每天晚上0点结算,针对昨日有中奖的用户根据中奖金额作为份额平均分红
- F.（商品价格）赠送100%消费积分：赠送商城积分，可用于积分商城或者其他方式变现

不中奖者可获得：

- A.（商品价格）5%的零钱奖励；比例可自定义
- B.（商品价格）5%的“购物金”释放可提现；（前提是该用户拥有“购物金”，且奖励不超过“剩余的购物金”，比例可自定义）
- C.（商品价格）赠送100%消费积分：赠送商城积分，可用于积分商城或者其他方式变现

## 二、拼单规则说明

“分红积分”作为“参与平台利润分红的凭证”，不能提现为零钱，同时每月1-5号用户可以将积分用

户兑换产品或者转入/转出至“积分池”，6-24号则只能转入但不能转出“积分池”，25-30号为结算期，需“冻结积分池”，用户不能转入和转出“分红积分”，平台会根据“可分配利润”与“总分红积分”数进行加权分红。（另：每次转入“积分池”的数量必须为“整百”。）

“购物金”可视为“待返金额”，如A用户获得了100个“购物金”，后续A参与继续拼团后，将以零钱形式返还“购物金”，直到返完为止。

新用户参与，成为“1天有效期”的推广员；

用户当天有参与，平台赠送“1天推广员有效期”；

（举例：新用户A参与某个拼团活动，总共可获得2天的推广员有效期。）

拼团隐藏规则：

当天第一次参与拼团并且排位第一，必不中；（举例：A B C D E ...，蓝色为当天非首次参团，红色为当天首次参团，则C为此团的“不中奖人”。）

2.新人首次参与且排位第一，必不中；

（举例：A B C D E F...，蓝色为当天非首次参团，红色为当天首次参团，绿色为新用户，则C为此团的“不中奖人”。）

连续中奖次数获得不中奖特权

规则：可设置连续中奖XX几次后，之后连续XX次必不中奖

4、累计中奖次数获得不中奖特权

规则：累计中奖XX次，之后连续XX次必不中奖

（建议后期不直接跟客户讲，属于操盘隐含规则，容易导致不中奖特权的人数过多，当绝大部分用户都获得不中奖特权时系统会自动随机中奖，必不中奖特权会失效）

购物金静态释放+动态释放：（即将上线，会产生泡沫，谨慎使用）

购物金按总余额每天释放\*\*比例（如万分之三），参与拼团可以获得加速释放\*\*比例每次的资格，具体后台可以设置。

三、系统规则功能：

订单管理：当未成团的订单后台也能看到

关联活动商品数可灵活添加：后台可自定义设置实物产品数量（最多10个）

手动开团：活动内可手动开团，虚拟用户填补成团人数开团

4、用户每日参团次数限制：活动内可限制用户每日参团次数；

5拼购订单明细：拼购应用后台订单管理可查看所有拼购订单，包括订单号、团状态、订单状态等；

对接区/块/链系统：分红积分转数字积分，数字积分转分红积分，区/块/链支付退款原路返回

7、各种返利、分红、奖励分销比例参数灵活设置：最高可支持毛利30%或以上的产品均可用此模式

#### 四、分销利润分配(按商品价格)

推广奖励：举例，2级分销---一级2%，二级1%；

店铺奖励：举例，等级由高到低分别为3%-2%-1%；

区域奖励：举例，省代3%、市代2、区代1%；

#### 五、前端产品/价格展示

前端直接展示“99元/299元/399元/599元...”拼团区，用户根据所选价格直接进入选择，可供选项有“A产品/B产品/C产品/购物券”，用户只能选其一。大额预存充值客户可以设置大额拼团区，比如万元区，5万元区，10万元区，50万元区，100万元区。

#### 六、资金进出平台风控/平台资金利润演算说明

模式没有泡沫——资金进出平台利润演算说明（分为高利润产品3折以内和低利润产品6折2种情况）

案例一：产品成本3折以内——以100元团，10人中3人进行举例演算平台进账：中奖3人，共收入300元

平台出账：

中奖3个人拿产品（或拿购物币兑换产品）成本3折， $30元 * 3 = 90元$

不中奖7个人，每人退回拼团金再返现金3元，共奖励21元

购物基金每人释放5%就是5元（假设之前都中过奖有购物基金余额），有10人拼团不管中奖不中奖均可以释放5%，共需要释放给用户提现成现金刚性兑付金额50元

每次开奖拿3%作为每月分红积分的加权分红（根据中奖金额的比值分红），本次开奖月分红池拨比9元

每次开奖拿出2%作为今天的日分红奖金池，即本次开奖日分红池拨比6元

分销设置二级分销（一级2%，二级1%）、团队级差奖励（V1拿1%，V2拿2%），区域代理级差奖励（区级拿1%，市级拿2%），分销共拨比7%，即7元，10个人都有上级，总拨比70元

合计：出账总金额：246元

平台净利润=入账-出账=300元-246元=54元，就是平台每开奖一次就赚54元。

案例二：产品成本6折以内——以100元团，10人中3人进行举例演算平台进账：中奖3人，共收入300元

1).中奖3个人拿产品（或拿购物币兑换产品）成本6折，60元\*3=180元

2).不中奖7个人，每人退回拼团金再返现金2元，共奖励14元

3).购物基金每人释放3%就是3元（假设之前都中过奖有购物基金余额），有10人拼团不管中奖不中奖均可以释放3%，共需要释放给用户提现成现金刚性兑付金额30元

每次开奖拿2%作为每月分红积分的加权分红（根据中奖金额的比值分红），本次开奖月分红池拨6元

分销设置二级分销（一级1%，二级0.5%）、团队级差奖励（V1拿0.5%，V2拿1%），区域代理级差奖励（区级拿0.5%，市级1%），分销共拨比3.5%，即3.5元，10个人都有上级，总拨比35元

合计：出账总金额：271元

平台净利润=入账-出账=300元-271元=29元，就是平台每开奖一次就赚29元。

---

## 新商业 / 新模式 / 新机会

全民拼购是一款非常好用的手机拼团购物软件，这里有诸多有趣的玩法，用户拼团成功后可以享受低价购买心仪的商品，品种丰富，品质保证。

全民拼购，参与即赚

“白拿”产品，还有机会获得多种奖励的新消费模式

## 一、全民拼购：模式及玩法详解

### 模式战略背景

随着全球经济下行，党中央、国务院高度重视发展流通扩大消费。为推动流通创新发展，促进商业繁荣，激发国内消费潜力，更好满足人民群众消费需求，促进国民经济持续健康发展，《意见》提出了20条稳定消费预期、提振消费信心的政策措施。

促进流通新业态、新模式发展:顺应商业变革和消费升级趋势，鼓励运用大数据、云计算、移动互联网等现代信息技术，促进商旅文体等跨界融合，形成更多流通新平台、新业态、新模式。

## 二、模式亮点

### 1.门槛极低，参与即赚

无参与门槛限制，所有用户均可参与活动，并且参与拼团，无论中奖与否，均有所获

### 2.有机会“白拿”产品

中奖用户可获得100%的“购物基金”，后续参与活动可全部返回，等同“白拿”。

### 3.资金安全保障

所有资金通过可信第三方专项存管账号（如微信·财付通，汇聚支付/通联支付），安全有保障

### 4.无泡沫，零风险

所有奖励均来源于产品销售的利润和品牌广告支出，无泡沫，零风险，合理合法。

### 5.可灵活参与

用户可自由参与不同价格（产品）的拼团活动，中奖后可自由选择产品或等值购物币。

### 6.奖励可即时到账

订单完成，奖励即可到用户零钱账户，用户

按照平台提现规则即可把零钱进行提现

### 7.可玩性极强

用户不仅可以获得现金奖励，还可通过“分红积分”，获得平台额外奖励的月度分红

## 8.无收益封顶限制

无任何参与次数和收益封顶限制，秉承“越参与，越分享，越收益”的原则，多劳多得

全民拼购APP系统开发，拼购抽奖小程序系统定制

—— 微三云拼购小程序系统，莞云全民拼团拼购模式定制 ——

商业模式设计找微三云麦超

附：东莞全民拼购系统，东莞微三云麦超，东莞全民拼购系统源码

、源码与账号的区别：

账号：出租一层楼房给你们使用，相当于是租用，到期了需要续费，还有你们使用的是卖方的服务器，所有数据是搭建在卖方的，这样后台数据管理起来，就没有独立服务器的好了。

源码：一次性买断了，会员数据、订单数据、财务数据独立掌握数据、不受到别人的影响与控制，若懂的技术开发，还可以做二次开发

如何给客户分析账号的弊端：

（1）他只是给你一个后台的账号密码，随时你要是不交费用的话，他都可以关闭掉的，你觉得你的尽力投入进去之后，以后相当于命脉都受别人控制，那就不是损失几千块钱的事情了，而且钱都买不到的数据跟投入的精力包括对合作伙伴消费者的信任以及品牌的口碑啊~

（2）你虽然你有后台账号密码，也可以看见你的数据，但是你的数据是放在他的服务器的，所以只要他的服务器不续费，他公司不干了，你什么都没有了，就像你现在是租别人的房子，你确实是有他们的钥匙啊，但是只要他们不租给你了，你就只能搬家走人了，而且，你的数据确实都可以导出来，但是你的上下级关系呢？

怎么办呢？你让你的消费者辛辛苦苦所有建立的关系都没有了，他们以后还能相信你吗？

（3）我们有个客户案例：浪莎丝袜，以前他就是买的别人一个账号，但是用了别人服务器配置太高了，用户量一多，系统就打不开了，因为你一年才给他多少钱而已，服务器他们也只给你一点点而已的，不然他们肯定亏本啊。你是做不大的。

（4）租用别人的账号，那你则是受到他们的控制，他们公司一不做，你们所有付出的精力就都没有了。钱是一方面，重点的是你们的精力，还有你们的消费者对你们的口碑。

(最后看客户反应，可以给他来个温馨提示)如果说你是做源码，可能前期你的成本要高一点，系统是一方面，然后还有服务器，每个月是几百块钱。



### 3、账号对出售方的弊端：

(1) 因为所有卖出去的账号都是用的同一个域名，所以意味着如果有一个商家账号的公众号被举办了等，那么就意味着所有的商家账号用一个域名的就打不开了，以前有看见微信公众号的一篇文章，就是这样，用同一个域名，被攻击了这个域名，被举报了一个公众号，所有用同一个域名就都打不开了

(2) 卖账号出去的客户，一般都做不大，因为客户如果要做平台，连数据这么重要的，包括如果说这个最基础的成本也都不愿意投资，那么必定是带着尝试的心，所以也不会再这方面去投资太多的精力，也不会去招兵买马专门负责这个事情，做不大的客户，那么就会出现以下几种问题：

(a) 因为没有花费太多的精力，所以不会有团队来做，因为可想而知，他们自己的生意都没用心投入，那么我们的系统再好，他们没应用，意味着出售方会付出很多的服务，但是不见得有效果；

(b) 这些不愿意投资的客户，那么他们做不好，也意味着他们会传递负能量，不会帮你介绍客户，身边有朋友问是否有做平台，那么也不会帮忙介绍；又辛苦又很难赚到钱

### 4、做的好的客户，那么会出现以下的问题：

(1) 类似快刻，月销量额5千万，那么服务器一个月也要3.4万，如果卖账号出去的话，客户做的这么多，相当于是亏本的，一个账号一年才多少钱，而服务器是出售方承担的，一算也就知道了；

(2) 而对于客户，一旦他做大之后，会想转源码，那么他以前的数据迁移过来是很复杂的，而如果涨价的话，又很难说

以上就是微信分销系统源码和账号的优劣势，相比较而言，成都微三云建议各位使用源码版的，更能保护你的账号安全。

东莞全民拼购系统，东莞微三云麦超，东莞全民拼购系统源码