

景德镇拼购系统,景德镇拼购拼团系统,景德镇拼团抽奖系统

产品名称	景德镇拼购系统,景德镇拼购拼团系统,景德镇拼团抽奖系统
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

景德镇拼购系统,景德镇拼购拼团系统,景德镇拼团抽奖系统

导读：

超级APP：广告变现

对接穿山甲广告联盟和广点通广告联盟，通过开屏广告等多种方式进行流量变现。

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， $30元 \times 3 = 90元$

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=51元，就是平台每开奖一次就赚51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

全民拼购模式解释举例：（仅作普通运营参考，实际运营请具体咨询小编，合规化具体设计模式）

一、模式玩法：“无论成败，皆有所获”：3人中奖（买货成功）

1.可获得相应价格的产品(3款产品)或等值的购物币（4选1）；

2.可获得（商品价格）100%的“购物基金”；

3.可解锁10%的“购物金”（如有“购物基金”）；

4.可获得（商品价格）10%的“积分”；

7人不中奖（买货失败）

1. 平台全额退回参与拼团的款项；
2. 2.可获得（商品价格）1%的广告奖励；
3. 3.可解锁10%的“购物金”（如有“购物基金”）

二、参与用户多种奖励机制

拼团玩法举例——他人参与，自己赚钱

以“100元产品”的“10人团为例”，以下角色用户分别可获得如下奖励

一级分销：2%

团队级差奖励：董事3% 联创2% 合伙人1%

团队直推平级奖励：

董事推董事 平级奖 0.3%

联创推联创 平级奖 0.2%

合伙人推合伙人 平级奖 0.1%

区域代理：省代3% 市代1%

这里的一级分销指的直推2%

你假如推广5人，他们今天拼了一次100， $5 \times 100 \times 0.02 = 10$

你就有10块收益，他们拼了10次你就有100

会员身份参考

合伙人：直推客户20人，团队业绩10W（10人拼100次*100）

联创：合伙人20人，团队业绩100W（100人拼100次*100）

董事：联创20人，团队业绩1000W（100人拼1000次*100）

我们团队收益

合伙人，直推20人业绩达到10W

我们细算100人拼10次，拼100区

$100人 \times 10次 \times 100元 = 10W$ 这是不是很简单

这10w是流水，你下面的团队拼中拼不中都会计算

你如果一天达到10w我们计算一下直推有2%，合伙人1%

也就是你能拿到 $100000 \times 0.03=3000$

这个是从你的码下去所有的人

如果你团队人拼300, 500, 1000的呢

省代市代是享受流水3%.

比如广东省, 他定位在广东, 只要他拼团无论中不中你都有, 如果一个省一天流水是100W

$100W \times 0.03=3W$

$100人 \times 100次 \times 100元=100W流水$

三、拼团玩法之购物基金：

举例：A用户参与“100元团”并中奖，可获得价值100元的商品和100元“购物基金”，后续参与拼团，每次可解锁出5%的“购物金”（可提现或消费）。

假设A后续参与了20次该活动，且都没中奖，那么总共可解锁： $20 \times 5=100$ 元的“购物金”，等于“白拿”了第一次参与的那个100元拼团活动产品，而且还能获得“ $5 \times 20=100$ 元”的“（不中奖）广告奖励”

这个购物基金可以这样释放，例如你拼了100，中了，释放了10元，还剩90，下次你想拼一个500元的没中，那么他释放的是500元的10%，也就是50元，5块钱奖励

如果你拼的1000如果没中，释放的是100，但是，之前拼过一次109中了，已经释放过10元，所以这个时候只会把剩下的90释放完，10块的广告奖励

这个大家弄明白，释放基金是根据你拼团的价格释放的，你拼100就是100的10%，拼1000就释放1000的10%

四、拼团玩法之连中2次奖励如下：

举例：用户在平台自由选择100、300元、500元等产品价格的拼团活动的同时，满10人后即开团，例如100元区，3人可中奖（买货成功）获得多项奖励，7人不中奖（买货失败）获得参与奖。3人中奖用户中比如A连续拼中了两次产品，给予A奖励20次不中奖的奖励。比如A连续拼中100元产品，花费了200元，20次不中奖 $\times 10\%$ 释放基金奖励不中奖20次广告奖励产品价格 $1\%=220$ 元（A共获得了220元-200元=20元收益+产品白拿+奖励分红等）

五、公司波比：模式没有泡沫，净利润无风险

中奖3人：

1. 产品成本 $20 \times 3=60$ 元

2. 中奖购物金 $100 \times 10\% \times 3=30$

3. 每日分红 $3 \times 3=9$ 元（进入奖金池）

不中奖7人：

1.广告奖励 $100 \times 1\% \times 7=7$ 元

2.不中购物金 $10 \times 7=70$ 元

各项奖励:

推广 $2\%+3\%+3\%+0.6\%=8.6$ 元*10人=86元

10块的运费 $3 \times 10=30$

总收入:300元

总支出: 292出: $60+30+9+7+70+86+30=292$ 元

盈利:8元

附:景德镇拼购系统,景德镇拼购拼团系统,景德镇拼团抽奖系统

微三云超级APP:平台号入驻(类似“微信公众号”入驻体系)

功能价值:

1.多平台入驻共享会员,共享流量,私域流量集合组成公域流量

2、多平台同时运营聚合在一个APP,降低单一平台模式风险,又能聚合会员,实现会员数据价值变现

3、会员多平台互通消费,平台间建立分销推荐关系互相返佣