拼团系统,黄冈市拼团系统,黄冈市拼团源码系统,黄冈市拼团拼购系统

产品名称	拼团系统,黄冈市拼团系统,黄冈市拼团源码系统,黄冈市拼团拼购系统
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

拼团系统,黄冈市拼团系统,黄冈市拼团源码系统,黄冈市拼团拼购系统

————

导读：

微三云：全民拼购模式裂变案例

全民拼购客户上线一周，实际收入240W+

————————-

系统源码部署：拼团系统,黄冈市拼团系统,黄冈市拼团源码系统,黄冈市拼团拼购系统

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）

①“ 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）

②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

③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

①“ 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 ”。）

②“ 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。

③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。）

④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)

①推广奖励：举例，2级分销---一级2%，二级1%；

②店铺奖励：举例，等级由高到低分别为3%-2%-1%；

③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=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.

小程序+公众号+H5端口：黄冈市拼购系统源码,黄冈市拼团系统,黄冈市拼团模式系统

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

拼购系统：拼团系统,黄冈市拼团系统,黄冈市拼团源码系统,黄冈市拼团拼购系统

全民拼购APP系统开发，拼购抽奖小程序系统定制

拼团模式：拼团系统,黄冈市拼团系统,黄冈市拼团源码系统,黄冈市拼团拼购系统

——— 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100，5×100×0.02=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×10次×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100000×0.03=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×0.03=3W

100人×100次×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*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*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×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*3=60元

2.中奖购物金100×10%×3=30

3.每日分红3*3=9元（进入奖金池）

不中奖7人:

1.广告奖励100×1%×7=7元

2.不中购物金10*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3×10=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：拼团系统,黄冈市拼团系统,黄冈市拼团源码系统,黄冈市拼团拼购系统

贺微三云合作客户上线社交广告APP 接入广告运营，广告运营一个多月收益30万+，真正的一朝努力，长久收益！

备注：拼团系统,黄冈市拼团系统,黄冈市拼团源码系统,黄冈市拼团拼购系统