

微三云科技：六盘水抽奖团系统,六盘水拼团系统,全民拼购模式

产品名称	微三云科技：六盘水抽奖团系统,六盘水拼团系统,全民拼购模式
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

微三云科技：六盘水抽奖团系统,六盘水拼团系统,全民拼购模式

导读：

微三云经过8年技术开发+服务6万以上客户平台落地经验沉淀，形成了4+1五大系统生态（区/块/链/供应链/超级App/云视商+电商云平台）。

其中，电商云平台系统，真实花了3年打磨云平台底层，再花了2年从1个应用到60多个应用，功能丰富全面程度可匹配市场电商90%的功能需求。

电商云平台系统经过上万个系统客户的共同验证和完善，已形成持续功能标准化+持续微定制+持续优化+持续迭代创新应用模式+持续微定制+持续升级标准化的良性循环当中，让客户大大减少软件采购事情上踩坑，几万几十万就可以买到自己开发或者外包要几百万甚至几千万都不一定能开发好的系统，因为系统底层就像汽车的底盘，建筑大厦的地基，如果平台想做长久，地基要打好，至少需要500万以上的技术投入，市场上那些几千一两万的源码系统只能呵呵了，而且系统好不好是否稳定还需要大量客户使用才能发现隐藏的bug并修复完善，平台创业者可大大减少创业投入降低创业风险，个性化单应用+套餐版本选择，低成本先上线，随时补差价升级版本或增加功能，已有1万多客户跟随系统三年以上持续升级，已完成2万+老商城客户转移到云平台，系统全部提供源码独立部署，可申请软著，可二次开发！

欢迎咨询！

全民拼购模式解释举例：六盘水抽奖团系统,六盘水拼团系统,全民拼购系统,六盘水微三云（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 $\times 10$ 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

系统源码部署：六盘水抽奖团系统,六盘水拼团系统,全民拼购系统,六盘水微三云

全民拼购模式：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， $30 \times 3=90$ 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比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：六盘水抽奖团系统,六盘水拼团系统,全民拼购系统,六盘水微三云

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

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：六盘水抽奖团系统,六盘水拼团系统,全民拼购系统,六盘水微三云

全民拼购模式更新功能及平台利润演算说明:六盘水抽奖团系统,六盘水拼团系统,全民拼购系统,六盘水微三云

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。

拼团系统：六盘水抽奖团系统,六盘水拼团系统,全民拼购系统,六盘水微三云

—— 六盘水抽奖团系统,六盘水拼团系统,全民拼购系统,六盘水微三云 ——

商业模式设计找微三云麦超

实际应用案例模式设计举例（仅作参考，实际运营需考虑分销模式合规性）

附：六盘水抽奖团系统,六盘水拼团系统,全民拼购系统,六盘水微三云

所有系统标配赠送多种奖励模式，助力平台裂变会员！

备注：六盘水抽奖团系统,六盘水拼团系统,全民拼购系统,六盘水微三云

微三云：六盘水抽奖团系统,六盘水拼团系统,全民拼购模式