

深圳微三云拼购模式玩法规则

产品名称	深圳微三云拼购模式玩法规则
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	东莞石排瑞和路一号
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

拼购的客户案例：

农夫铺子 扶品赢行 促销链 如亿有品

拼购客户流水：

一周40万

一个月3500万

每月的流水增长

客户案例展示：

2+1链动模式逻辑：商城里面有链动创业区，相对应的礼包区域，消费者购买礼包成为代理身份，再推荐给自己两个好朋友消费相对应的礼包，就能升级成为经营者，而且每一环节获得对应平台给的奖励。

以499礼包举例

- 1、直推荐奖—A购买了499，成为了代理身份，就可获得平台奖励的直推荐奖100
- 2、团队奖—A推荐了自己的朋友C、B也购买了产品，就可获得平台奖励的团队奖200
- 3、平级奖—B成为了经营者，这时候A可以从平级身份B的总收益得到百分之10
- 4、帮扶制—平台会冻结A总收益的百分之20，除非达到条件解冻（A开始推荐的那两个伙伴成为了经营者，而且底下拥有共10单的收益）

链动新增加功能：

、V3大boss身份：

、白名单设置：

、平级奖励拓展设置：

、福利奖和贡献奖

等等，更多新功能（完整详细资料可找小编获得）

二、2+1链动模式亮点

三、2+1链动模式合法性

从事于软件开发十来年了，服务保障了近30万家商家企业，针对于模式合法性这一块有法务中心评估，针对于客户平台运营过程中会有哪些问题如何避免触碰法律这一块都有很深入的解决方案

经营者要明白，不论是自己开公司还是合伙创业，都要把公司变成一个赋能平台，吸引更多人到你这个平台上来创业，这样你就可以用社会的人、社会的钱、社会的资源把公司和平台做大，成就更多的人。那还有更多的合伙人创业模式，通过互联式盈利思维借助东风到达彼岸。

文字讲解：

一个团跟抽盲盒一样，比如100元产品，10人团，3个中，7个人不中

用户可在平台自由选择100、300元、500元等产品价格的拼团活动，满10人后即开团，3人可中奖(买货成功)，7人不中奖（买货失败）

中奖人的利好：

- 1.可获得相应价格的产品或等值的购物币；
- 2.可获得（商品价格）的“购物基金”；

3.可直接得100元中的15%的“购物金”释放，按后期参与拼团次数释放，也可设每天按固定比例释放(如有“购物基金”)，；

4.可获得（商品价格）10%的“分红积分”；

5.如有一定的利润空间，那还可以再加码，玩个每天分红，比如从拼购的产品提5%到资金池，根据中的次数在总参团的占比，按分值来分这个5%的分红，可以每天分。

不中奖人利好：

1.平台全额退回参与拼团的款项；

2.可获得（商品价格）5%的广告奖励；

3.可解锁15%的“购物金”（需先有“购物基金”）；

以上的，针对中与不中的利好，那会员要怎么利好，直接可以结合分销制度来，分销制度这块，也可以有深有浅，由平台方来设

有：二级分销+团队级差/平级+区域代理等，还可以增加比如月度计酬，分红榜等等，不过，我是建议不要有过多的分销制度，因为利润就那么多，建议先用一级分销+3层团队级差+市代就行了

因为利润都有分到购物基金和每日分红了，用一级分销+3层团队级差+市代就是把头部会员刺激激活

分销模式--他人参与，自己赚钱

直接推荐：1元

团队级差：主管 1元 经理 2元 总监 3元 总裁4元

区域代理：省代3元 市代2元 区代1元

成为不同身份的收益参考：

我们的拼购系统，他可以自动参团的，没有团长这种，比如你看看上面的案例，都是直接到页面就参与了，成团速度很快，只要有会员基因关系，那就是关系收益了。

而且后台可以操作虚拟成团这种，可以自动成团，限时参团，自动参团等各种，如果人员中了，除了拿产品，不同会员身份得分销之外，这个会员权益是，只要是推荐参与成团了，会员都能有利好。会员的带动和主动性特别强。

闭环这种是有很多种方式的。针对中的人和会员都有很好的闭环玩法的。1.中的人利好：1.得产品

2.再可以给同等购物基金，3.每日分钱

4.分红积分。5.不要产品可选同等消费券（消费券去平台上兑换其他产品都可。）

购物基金闭环玩法：只要中的人，平台给同等或非同等基金，基金达到后可提现，购物金可：1.接下来参团不管中与不中都有基金，比如我A参与100元团，因中了，得产品+10元购物基金。如不中，就退回本金+10元基金。那我只要参与10次，就可得100元基金，这个可提现（提现金额及手续费平台设）

2. 想让用户天天都用，刺激用户，那还可以每天按比例释放，建议释放在1%-5%左右，平台按利润和会员数来设就好，这个现在客户玩得多，蛮好玩的，我就爱天天去得到感觉，参团也有，不参团也能有。

3. 会员 / 代理模式闭环：让会员主动带动，会员就是躺赚。在拼购上设置会员分销，不同身份会员不同润好。会员直推1元，合伙人2元，vip合伙人3元。只要A是会员，他就算不参与拼购，只要荐人进来，直推1人1元，直推9人就9元，如果他是Vip合伙人，再加3元*9=27，一个100元10人团，A身份越高，躺赚更多，用户愿意升级成会员，会员愿意成为更高身份会员，直接利好会员 / 代理，会员也会直接主动带动，而用户会更愿意升级成为会员以上身份，当然，会员不只是在拼购上有权益，这个身份是整个平台上的，平台有很多产品的

4. 积分闭环：一种买产品送积分，积分能到平台换购专区换，也能把积分留着，到一定时间里了，用积分来换平台的分红，这个就是平台来设置了。

5. 再往大一点的闭环模式，当有一定的会员量，上一个整合性的APP，这个APP对接N个系统，每个系统可玩不同的模式和玩法，像微信公众号能对接N个不同系统一样的道理，而每个系统都不影响运营，但把用户整合共享在这个APP上，只要有用户，那在超A上对接广告，用户看广告APP方获利好，也可以把这个广告利好变成是购物基金，用户看广告得购物基金。