

上海微三云全民拼购模式，新零售营销工具系统

产品名称	上海微三云全民拼购模式，新零售营销工具系统
公司名称	东莞楚恒辰诺网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	东莞市
联系电话	18665158422 18665158422

产品详情

商业模式解析

奖励模式：

假设一件产品价格为200元，我们拿出50%作为奖励，即 $200 * 50\% = 100$ 元

1：三级分销模式30%：（针对个人，粉丝，消费者，通过分享经济，改变消费者原有的消费习惯，用于实现粉丝的迅速裂变）

一级佣金：15% $100 * 15\% = 15$ 元

二级佣金：10% $100 * 10\% = 10$ 元

三级佣金：5% $100 * 5\% = 5$ 元

如A推荐B，B推荐C，C推荐D，D购买后，C获得一级佣金15元，B获得二级佣金10元，A获得三级佣金5元。

用途：平台上线初期，用简单粗暴的方式打开市场，快速提高，裂变有效的方式

2：店铺奖励模：用于管理渠道，整合资源，奖励方式为极差的方式，需要满足平台设定的条件，成为对应的等级，如：直推多少推广员，团队订单数到达多少，团队销售额到达多少等。

V1：30% $100 * (30\% - 20\%) = 10$ 元

V2: 20% $100 * (20\% - 15\%) = 5\text{元}$

V3: 15% $100 * (15\% - 10\%) = 5\text{元}$

V4: 10% $100 * 10\% = 10\text{元}$

如果V4推荐A进行购买，那么四个等级将分别获得上面的佣金奖励，此模式有以下几种应用场景

- (1) 让普通消费者或是推广员通过努力实现晋级
- (2) 整合现有的传统门店，或是代理商，吸引粉丝到平台上
- (3) 跨界整合，整合周边的资源，实现粉丝共享，如周边的水果店，超市，美容院等等
- (4) 整合网红，或是有很多社群会员的群体，实现分销量暴增

备注：新版本增加了平级就近的奖励规则

用途：激励有能力有团队有想法的人开拓团队，拿团队分红，为平台创收

3.区域分销模式30%：以收获地址为导向，如A成为广东省省代，那么只要是商城上的订单交易收获地址为广东省，A都可以拿到省代对应的省代佣金奖励。

省代：10% $100 * 10\% = 10\text{元}$

市代：10% $100 * 10\% = 10\text{元}$

区代：10% $100 * 10\% = 10\text{元}$

也可以自定义区域，如街道，小区等，奖励逻辑同上

有以下两种应用场景：

- (1) 前期可以迅速布点全国，招一些在当地有用户，有门店的人合作，拓展当地的市场
- (2) 后期通过三级分销和店铺奖励模式，平台已经有了大量的销量，可根据后台数据报表自动统计出每个城市的销量，可以卖省代、市代、区代等身份，平台进行资金的迅速聚拢，主要针对那些有资金，不想做事的人群，相当于招商

用途：对于平台招商引资，资金快速回笼有巨大帮助

4.绩效奖励模式5%：即 $100 * 5\% = 5\text{元}$ ，每卖出一件商品，累计到资金池5元，针对绩效奖励里面的四个身份进行发放，采用的是多劳多得的奖励制度，系统有自动换算的公式，可以不定期的进行发放，因为店铺奖励里面的四个身份采用极差方式给予佣金奖励，所以当V2升级成为V1，如果V3或是V4购买，将采用就近原则发放佣金，此时原V2身份可以拿奖励，原V1身份将无法拿到奖励，绩效奖励刚好弥补这一点

用途：类似年终分红的模式，奖励给那些真正为平台做出巨大贡献的人群一种额外的奖金

5.奖励模式：推广奖励模式的升级版，两个模式二选一，主要是针对于企业做大以后，要做更详细的人员架构划分，奖励是把推广员身份划分为多个等级，具体如下：

身份	升级条件	对应的佣金比例
推广员	自身消费累计到达1000元	10%
中级推广员	自身消费累计到达800元	8%
初级推广员	自身消费累计到达600元	6%

用途：激励推广员自身消费，晋升为更高等级

6.分红榜：商城中未被领取的分润放在资金池内，算是绩效奖励的替换版，结合店铺奖励里的身份等级，通过5种刺激方式（每天明星购物/每天精英销售/每周市场推广/每月管理/每月卓越贡献）让店铺身份中的人复购，天天可领钱，更好的刺激和复购分销商们。

7.团队奖励：对团队长（店铺奖励）以上的人，可再按团队计酬模式来激励，比如月销售业绩（团队内）达到10万，可拿5%，月销售业绩达5万，可拿2%。

8.招商奖励模式5%：系统支持多商家入驻模式，如A推荐了一个商家B入驻平台，消费者只要购买了B商家的商品，A都可以拿到 $100*5%=5$ 元的奖励，新版本支持多级的奖励模式，

用途：可以激励A频繁性与推荐的商家互动，引导商家支持平台

9.云店奖励模式：针对主播或分销商，能从平台方里选品种草开自己的线上店，可结合分销，也可在直播/短视频里放小店产品，额外获得分润。

10.补贴金奖励：合适于团队身份招募。不同身份设礼包，比如1星队长300元获得，可获得500元补贴金，如需要获得500元补贴金，需要推10个购多少产品获得。2星队长500元付出，可得800元补贴金，以此类推，团队长想赚得补贴金，就会努力去推动。

11.服务点：也是线下服务商，一种轻模式的线下店共享服务方式，每有用户去服务点拿货，平台给服务费用。服务点需要交保证金或货款给平台，平台给对等货，vip在平台下单，可去服务点取货。当服务点备货不足时，平台给备货。由服务点来服务vip,除分销身份外，可得服务佣金一次性给，更共享平台vip会员。

12.运费奖励：用某个产品做促销，产品免费，邮费20元，用邮费来做分销，等于是提高模式，表面是免费获得产品，但实际是邮费在分销。

13.拼商奖励：快速提高和清库存模式，多人成团，中的人给钱拿产品，不中的人退还费用，且可获得参与奖励和购物币，还可结合分销分润。能不伤人脉，参与即赚。例：以100人为团为例，3人中，拼团产品价格为100元，即 $3*100=300$ 元。中的给产品，未中的97人，退回本金100元，参与奖2元，成本 $3*97=194$ ， $300-194=106$ 元归平台。如果这106元还能再做点分润，比如这100人里，有97个是别人推的，可以分0.5元，那 $97*0.5=48.5$ 元拿分销。那平台还有盈余 $106-48.5=57.5$ 元

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：

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了，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。