

我们做互联网的核心本质是什么？——流量

产品名称	我们做互联网的核心本质是什么？——流量
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	东莞市
联系电话	18665158422 18665158422

产品详情

解析：得流量者，得天下，所以很多人说未来的世界是大数据的时代，不是说把你的所有的信息数据存储起来就是你的数据，其实很简单的理解就是你的流量，因为大家现在做任何的收益，都需要互联网+升级、互联网+转型，这个已经是毋庸置疑的了。

那么，我们要什么样的数据，做什么样的流量呢？

未来所有的企业都是靠流量吃饭，如果你没有自己的流量，那么你就要去花钱买流量，所以说为甚么现在很多的老板在淘宝、京东、阿里等平台，生意越做越难做了？

们的拼购系统，他可以自动参团的，没有团长这种，比如你看看上面的条例，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。

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：