

微三云新版本全民拼购系统升级

产品名称	微三云新版本全民拼购系统升级
公司名称	东莞市数云网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	东莞市
联系电话	18665158422 18665158422

产品详情

唐古拉优选方案升级,微三云新版本全民拼购系统升级

微三云系统,全民拼购模式特权玩法更新发布

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：

1.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”。）

3，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

PS：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,即特权冲突时，平台可以提前两种规则：二选一

1. 参团人均有不中奖特权，系统判定成团失败，拼团金退回然后系统自动重新开团，不扣减特权次数
2. 参团人均有不中奖特权，系统判定成团照样成功，系统会自动随机中奖，必不中奖特权会失效
5. 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：

- 1、订单管理：当未成团的订单后台也能看到
- 2、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）
- 3、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；
- 6、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。

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：

1. 中奖3个人拿产品（或拿购物币兑换产品）成本3折， $30元 \times 3 = 90元$
2. 不中奖7个人，每人退回拼团金再返现金3元，共奖励21元

3. 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额50元

4. 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

5. 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

6. 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=54元，就是平台每开奖一次就赚54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额30元

7. 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

8. 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

9. 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。

附：全民拼购的特殊玩法：特权玩法

全民拼购特权模式玩法：

一：规则

200元，10人中一人，不中奖奖励10元，会员累计中10次，连续200次必不中奖

二：资金流

支出：

不中奖奖励：9人共90元

产品1个加快递费：40元

分销奖励30元，一级1元二级0.5元，团队极差奖励董事1.5元/联创1元/合伙人0.5元，市代0.5元

三：每次开奖平台盈利：

$200-90-40-30=40$ 元，预留10元给中奖人做月分红，平台每开奖一次200元团赚30元

四：隐藏规则：

1.累计中10次，获得200次连续必不中

2.每天每人限参团5次

五：用户资金收益：

投入2000元（累计中10次）

收入：

1.拿走10个200元产品

2.累计200次必不中，每次10元，共2000元

3.累计中10次中间穿插有30次左右不中，赚300元

六：模式持续运行前提：

每天有一定新人进入

因为一个团里全是特权的人，系统判断成团失败，团解散金额退还并重新开团，如果不停的失败，会影响会员参团积极性

假设每次开团10人中1人，平台存量特权的人有1000人，那么没有特权的人至少要有100人，可以是累计中奖低于10次的人，也可以是200次特权用完继续参团的人，也可以是新进会员

七：特权玩法的特殊说明

1) 这个模式有泡沫吗？

这个模式不会有泡沫和风险，如果是特权模式，平台都是盈利的，只是最后如果没新人进来，全部都是特权的人，他就经常特权的人凑到一个团里导致经常成团失败，特权没用完的而已。

一直拼团失败，他们就不玩了，不过看看到时的情况，可以定制个功能，未用完的特权转换成什么东西，让他们不会亏很多，不过话说回来，只要团队长都通过分销赚到钱，就没什么话说了，这个模式，用户达到一定累计中奖次数，后续一两百次都是必不中的，用户是会疯狂地去参与拼团的，只要用户不怕拼团，不怕中奖，次数一多，团队长就是躺赚，另外，毕竟很快又会有新模式吸引他们的注意力，到时新老模式做个怎么样的衔接转换，平台只要把会员量做大，账上有净利润，广告收益也有了，很多手段可以操作。

2) 如何处理这些用不完的特权？会员有意见怎么办

两个思路：

一是到时上线一个更好玩的新模式活动专区，吸引会员的注意力，逐渐过渡到新模式。二是到时这些剩余特权可以定制一个功能转换成一个特定的分红股，平台后续新模式营收固定每天拿多少营业额或者广告收益的30%（上线超级APP后，3万活跃会员一个月预计有80万广告收益，30万会员预计有800万广告收益）进来分红给这些人，每天他们都会有收益，之前的特权可以赚的钱陆续用广告费和后续模式的盈利来逐渐弥补，而且只给他们分，别人分不到。

八：特权模式玩法举例

团范生活趣味新拼团

10人参团，1人中奖，9人不中，

每人每天最多参团5次（一个区）

100元团拼中获得10积分，拼不中获得5积分

200元团拼中获得20积分，拼不中获得10积分

500元团拼中获得50积分，拼不中获得25积分

我拿200元的拼团打比方

没拼中的：9块广告费+10积分

拼中的得：200等值产品+20积分

一个周期25-30天

一个周期中0-6次 平均5次 我们取5次打比方，那么145次不中就拿广告费

一个号 一个周期 玩一个区

就是白撸5产品+1305元（ 9×145 次不中得）+1550积分

积分能换商城得产品，这里能换好多了！

如果你是Vip会员，这个就是自己玩的收入，其它区收益也看下

100元区一个周期得5产品+652元+n多积分/广告补贴4.5元一次

200元区一个周期得5产品+1305元+n多积分/广告补贴9元一次

500元区一个周期得5产品+3335元+n多积分/广告补贴23元一次

200元区一个周期得5产品+1305元+n多积分

500元区一个周期得5产品+3335元+n多积分

那么一个月玩三个专区

就是赚1358元+白撸20个产品+n多积分

升级制度：

合伙人，直推有效会员20人

联创，直推有效会员80人，团队600人

董事，直推有效会员200人，团队2000人

图注：P1/P2/P3分别对应合伙人/联创/董事三个级别

这是团队奖：(用200元区打比方)

如果你是合伙人，你下面的人，每拼一次你能拿0.7

如果你是联创，你下面的人，每拼一次你能拿1.4

如果你是董事，你下面的人，每拼一次你能拿2

还有直推间推奖：

直推拼一次是0.4

间推拼一次是0.2

这个和上面团队奖是叠加的

然后呢，三四五六代....，平级的话拿总收益的10%

下面给你算团队收益（不包含自己玩的收入）

那么如果你是合伙人，下面三个人玩

$(0.7+0.4)*5=5.5*30\text{天} = 165 \times 3=495$

如果三个区同时玩：团队奖如下 $(0.35+0.7+1.75)*5=14*30\text{天}=420 \times 3=1260\text{元}$

直推奖 $(0.2+0.4+1)*5=8*30\text{天}=240 \times 3=720\text{元}$

三个区同时玩收益：1260+720=1980元

你是联创，下面有100人，他们每天一个区玩五次，也就是 $(1.4+0.4) \times 5=9*100\text{人}*30\text{天}=27000$

如果三个区同时玩：

团队奖 $(0.7+1.4+3.5)*5=28*100\text{人}*30\text{天}=84000$

直推奖 $(0.2+0.4+1)*5=8*100\text{人}*30\text{天}=24000$

总收益：团队奖84000+直推24000=108000

你是董事，下面100人，三个区同时玩:

团队奖 $(1+2+5)*5=40*100人*30天=120000$

直推奖 $(0.2+0.4+1)*5=22*100人*30天=24000$

总收益：团队奖120000+直推24000=144000

我还没算间推和团队34567...代，并且我只算了一个区，未来三个区收入是翻好几倍的

联创，董事都不难的

给自己定个目标 每天推广几个人 半个月就能上了 轻松过万 甚至日过万

附：

微三云系统底层支持多种分销模式

同时支持绩效管理、推广奖励、区域奖励、店铺级差等级奖励、高级奖励，同时支持自选模式如分红榜模式、云店奖励、团队奖励，新微商模式、新零售代理模式、挂售公排、拼团公排、招商奖励、感恩奖、消费奖励等多种分销、激励、返佣模式，可任意组合上千种常规的分销组合模式，能满足市场上所有商城模式组合的契合度达到98%