

全民团购 新拼团模式 商业新思维

产品名称	全民团购 新拼团模式 商业新思维
公司名称	东莞市蜂牙科技有限公司
价格	1000.00/套
规格参数	
公司地址	广东省东莞市瑞和路1号东莞生态园微三云b栋-202
联系电话	13827273387

产品详情

是否平台遇到了以下难题？

1. 平台流量少？如何用创新的模式快速给平台引流大量粉丝？
2. 用户裂变难？如何让用户愿意积极主动的分享平台，分享商品链接？
3. 用户复购低？如何让用户持续的在平台复购，而不是“一次就走”？
4. 订单增长慢？如何在没有海量用户的情况下提升订单量？
5. 变现难度大？如何从单向的“产品盈利”转向多元化的“流量变现”？

全民拼购模式全都帮您解决。

全民拼购当前战略背景的优势：

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。

全民拼购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。

全民拼购八个模式亮点：

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。

1 有机会“白拿”产品。中奖用户可获的“购物基金”，后续参与活动课全部返回，等同“白拿”。

1 奖金安全保障。所有资金通过可信第三方专项存管账号（如微信财付通），安全有保障。

1 无泡沫，零风险。所有奖励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。

1 可灵活参与。用户可自由参与不同价格产品的拼团活动，中奖后可自由选择产品或等值购物币。

1 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。

1 平台模式可延伸：根据市场运营反馈，不断迭代模式，同时还能集合X链积分系统进行创新组合应用。

1 平台流量可快速变现。为了让引流的大量粉丝产生更大的价值，可结合超级APP进行广告变现，赚产品外的钱。

那么什么是“全民拼购”呢？

【全民拼购】模式是结合了当下流行“社交电商”与“拼购玩法”，通过拼团活动满10人\20人\100人等等即可开团，给予参与用户多种奖励机制，将产品销售中的利润大化让利于参与拼团的用户。激励用户参与、分享的同时，也可带动平台产品销售，实现“多方共赢”的效果。

拼团玩法的详细介绍如下：

若某公司为提高品牌关注度，公司决定对部分产品进行限时特价优惠活动，规则如下：

1. 满10人即可参与“10人团拼团活动”。

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

2. 无论成败，皆有所获。

其中中奖3人可获得：一、获得相应价格的产品或等值的购物币。二、获得与商品价格等同的“购物基金”。三、可解锁5%的“购物金”。四、可获得商品价格10%的“分红积分”。

其中没有中奖的7人则也有所获：一、平台将全额退回参与拼团的款项。二、可获得商品价格5%的广告奖励。三、可解锁5%的“购物金”。

其中购物基金和分红积分的玩法如下：

举例1：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，每次课解锁出5%的购物金（解锁的购物金直接到用户账户，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。

举例2：假设A用户拥有11622个积分，在x月份转入10000积分进了分红积分池，B用户拥有22048个积分，在x月份转入20000积分进了分红积分池，您拥有30669个积分，在x月份转入30000积分进了分红积分池。那么平台在x月底将会根据分红积分池的21w个积分，拿出21万元按积分进行分红。用户A可获得10000元，用户B获得20000元，您可获得30000元。

分红积分作为参与平台利润分红的“凭证”，不能提现为零钱或兑换商品，平台用户可在每月1—5号将

积分转入\转出积分池，转入积分池的数量必须为整百，6—24号则只能转入不能转出积分池，25—30号为结算期，此时用户不能对积分池里的积分进行任何操作。同时，平台会根据“可分配利润”与“总分红积分”数进行加权分红。分红结束后，积分不销毁，用户可继续参与分红。

3. 所有人都有机会买到限时优惠商品。

用户若参与同一个拼购活动连续中奖3词（买到优惠商品），后续该用户继续参与该拼购活动则将连续10次不中奖，让其它用户也能有机会买到优惠商品。

全民拼购盈利模式：

1. 他人参与，自己赚钱。

以“100元产品”的“10人团为例”，以下角色用户分别获得如下奖励：

假设销售员A推荐用户成功参与“10人团的拼团活动”，销售员A获得2元，推荐销售员A的销售员B通过二级分销机制，获得1元。

而负责销售员B所在的团队主管C获得1元，经理D、总监E、总裁F按照极差模式，分别获利2元、3元、4元。

而该团队所位于的区域代理G获得1元，市代H、省代I，按照极差模式，分别获得2元、3元。

2. 收益参考（同样以100元拼团活动为例）

如果您是销售员，直接推荐用户成功参与拼团10单，间接推荐用户成功参与拼团100单，则日均收益135，维持稳定后，一个月至少2970元，一年至少35640元。

如果您是主管，直接推荐用户成功参与拼团10单，间接推荐用户成功参与拼团100单，团队成功推荐用户参与拼团300单，则日均收益435，维持稳定后，一个月至少9570元，一年至少114840元。

同样的若是经理，直接推荐有10单和间接推荐有100单，团队成功拼单600单，则日均可高达1035元，一个月至少22770元，一年至少273240元。

总监和总裁亦可高达年收入563640元和1025640元。

如果您还有以下身份：

省代只需所属区域日均拼单3000单，即可单日收益达6000元，每月高达132000元，年入1584000元。

市代和区代同样根据不同拼单数，有不同的收益，区域拼单多，则收益更高，上不封顶。

全民拼购的用户权益：

1. 从消费者到消费商。

消费者参与10人团拼团活动即可成为消费商，享受推广收益。

其中新用户参与，将会成为“3天有效期”的销售员，可享受推广收益。老用户当天有参与，平台赠送“2天销售员有效期”，可享受推广收益。

2. 获得多种拼团奖励，用户“只赚不赔”。

用户参与拼团便可能获得：产品\购物券，购物基金，广告奖励，二级分销，团队奖励，区域奖励，商品积分和分红积分（可兑换某链积分）。

3. 身份\奖励提升体系。

参与拼团即可获得的限时“销售员”身份，可通过直推20个销售员，团队推100个销售员成为主管，通过直推50个销售员，团队推300个销售员成为经理，通过直推100个销售员，团队推1000个销售员成为总监，通过直推200个销售员，团队推2000个销售员成为总裁。后甚至只要经过公司综合考核后，与公司签订合作协议，成为省代市代区代，获得更多收益。