

# 2022会员制大礼包抽奖拼团新零售平台模式

产品名称	2022会员制大礼包抽奖拼团新零售平台模式
公司名称	深圳市微二云信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广东省东莞市东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	13929266321 13929266321

## 产品详情

2022会员制大礼包抽奖拼团新零售平台模式

—  
导读：

抽奖拼团系统源码，2021年拼团抽奖系统开发

会员制大礼包+抽奖拼团新零售平台模式介绍

假设平台发起一个抽奖拼团10人中1人以100为例

参与奖 不中者分45% 拼团版块设置，2人团 5人团，10人团，50人团，100人团

中奖的人：获得产品，送等额购物积分 积分可换产品 不中奖的人、不中者退回本人参与款项额外

假设平台发起一个抽奖拼团10人中1人 9人不中则每人分5%

假设平台发起一个抽奖拼团10人中3人 7人不中则每人分6.4%

假设平台发起一个抽奖拼团5人中1人 4人不中则每人分11.25%

假设平台发起一个抽奖拼团50人中1人 49人不中则每人分0.91%

分销奖励：

一、奖励给中奖的人的上级：

团长：累计消费500元或购买300元大礼包，可以拿直推1代2%

铜牌团长（原来的平台合伙人）：累计消费满1500,或购买价值999元礼包，可以拿直推1代2%

银牌团长：级推荐10人，可以拿直推1代3%（有效用户指拼过一次会员）

金牌团长：推荐20人，可以拿直推1代5% 合计最高分佣5%（有效用户指拼过一次会员）

备注：成为团长可获得“团长必不中特权”

二、奖励给不中奖的人的上级：

团长身份以上均可，可以拿直推1代奖励，合计最高分佣拨比4.5%

举例：

假设平台发起一个抽奖拼团10人中1人 9人不中，每人0.5%，共拨比4.5%

假设平台发起一个抽奖拼团10人中3人 7人不中，每人分0.64%，共拨比4.5%

假设平台发起一个抽奖拼团5人中1人 4人不中则每人分1.125%，共拨比4.5%

假设平台发起一个抽奖拼团50人中1人 49人不中则每人分0.091%，共拨比4.5%

三、团队级差奖

同时为了鼓励普通会员、VIP会员、金牌会员努力推动市场、多去推广会员，平台还额外给与不同身份的用户团队管理奖励，具体奖励规则和分红规则如下：

奖励给中奖人的上级：

VIP会员2% 直推10人 团队200人

金牌会员 5% 直推50人 团队500人

奖励给不中奖人的上级：

VIP会员0.2% 直推10人 团队200人

金牌会员0.5% 直推50人 团队500人

四、邀请成团奖 12% 团长必不中

邀请成团奖励：针对某个团成员邀请其他用户成功参与同一个团的奖励邀请者必须是有参团的人员进行邀请好友成团，奖励是需要邀请的人参团且拼团成功，邀请者才可以获得奖励。

假设一个团10人中1个，开启了团长必不中和邀请成团奖励+分销奖励，假设团长邀请了5个人参团，并且其中一个中奖，另外4个人不中，那么团长共可以获得收益如下：

1.团长必不中的不中奖奖励5% 2.邀请成团奖励：共5人5份 则是5%

3.中奖人的上级奖励：共1人1份（推广奖励+团队级差奖）

4、不中奖人的上级奖励：共4人4份（推广奖励+团队级差奖）

五、区域奖励

仅针对中奖人上级进行奖励，比如省0.5%，市1%，区2%）合计最高分佣3.5%

根据下单地址的订单进行奖励，以中奖的订单发货奖励

## 六、加权分红：

针对VIP会员和金牌会员2个身份的会员进行平台加权分红，根据个人业绩和身份双因子权重进行非常公平的多劳多得加权分红：

个人分红金额=贡献比例\*总分红池金额（即销售利润10%），

贡献比例=个人贡献分/平台总贡献分，

个人贡献分=伞下所有销售额（包括粉丝）\*自己的身份权重，

平台总贡献分=平台所有VIP会员和金牌会员的个人贡献分全部相加之和

附：

团队架构如下：

假设身份权重：金牌会员权重是2，VIP会员的权重是1，

A消费额度：20万

B消费额度：15万

C消费额度：10万

D消费额度：6万

E消费额度：5万

F消费额度：4万

G消费额度：3万

H消费额度：2万

具体计算：

金牌会员A的平台贡献分为： $(15+10+6+5+4+3+2)$ 万 $\times 2=90$ 万

金牌会员B的平台贡献分为： $0 \times 2=0$

金牌会员C的平台贡献分为： $(5+4+3+2)$ 万 $\times 2=28$ 万

VIP会员E的平台贡献分为： $(3+2) \times 1=5$ 万

VIP会员G的平台贡献分为： $2 \times 1 = 2$ 万

那么平台的总贡献分就有：

$90 + 0 + 28 + 5 + 2 = 125$ 万

那么会员可实际分享分红池的金额比例为如下（分红池总金额为销售利润的10%）

金牌会员A的平台贡献分为： $90 / 125 = 72\%$

金牌会员B的平台贡献分为： $0 / 125 = 0$

金牌会员C的平台贡献分为： $28 / 125 = 22.4\%$

VIP会员E的平台贡献分为： $5 / 125 = 4\%$

VIP会员G的平台贡献分为： $2 / 125 = 1.6\%$

合计100%（分红池总金额为销售利润的10%）

综合统计不中奖返还：45% 分销奖励：9.5% 团队级差奖励：9.5%，邀请成团奖12%  
区奖3.5%

全网合伙人加权分红10%。合计：总拔比94.5%

附：为什么选择微三云：

结合云平台：丰富的社交电商功能，为企业营销卖货提供实力支撑。

建生态体系：可打通微三云各大应用体系，便于建生态，拓展产业链。

多用户端口：可打通公众号、小程序、APP、H5等端口，灵活布控市场。

关系可共享：40+应用可灵活搭配，且用户关系可互通，快速裂变。

结合超级云APP：平台营销活动引流的用户可以长期的留存、沉淀并二次转化。

给解决方案：免费为企业提供免费诊断咨询，并输出完整的就解决方案。

多销售模式：支持和SaaS销售模式，企业可灵活招商，掌控大数据。

运营有保障：百人运营团队做后盾，扶持应用快速上线，免费迭代升级。

为什么选择微三云<https://wsyguanyun.com>或<https://32wsy.com>