

嘿乐拼购商城系统app开发（网站、快速搭建、系统开发）

产品名称	嘿乐拼购商城系统app开发（网站、快速搭建、系统开发）
公司名称	一讯信息网推部
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州天河
联系电话	13249606168 13249606168

产品详情

嘿乐拼购商城系统app开发（网站、快速搭建、系统开发）、yixun-apr168、嘿乐拼购小程序开发，嘿乐拼购商城软件定制，嘿乐拼购商城系统

特殊之年充满变化。新冠肺炎疫情全球大流行，世界百年未有之大变局加速演进，各国经济发展和治理格局深刻调整。克服困难挑战，我们奋进新发展阶段，构建新发展格局。互联网世界同步应对变局，展现数字技术聚合社会、愈合世界的魔力。

一、嘿乐拼购系统步骤流程：

1.拼购：会员参与拼购，拼中者得产品，同时送等额欢乐豆。未拼中者得，即平均分享拼中商品的40%利

润。

2.发团：团长可以发起。可以自定义分享多人，建群发团拼购，累积大于1500个欢乐豆即可发团（前期会员通过拼购，拼中产品得到欢乐豆）。

1) 拼团模式趋向于单品类垂直化

目前社区拼团模式，根据有无门店分为两种：一种是以社群小程序为主的纯线上轻模式；另一种是有线下社区门店，把线上社区作为销售拓展手段的重模式。

对于社区拼团目前的两种模式，终一定会走向融合，其实可以预知到，社区拼团这个模式，技术不是问题，线下物流仓储不是问题，后比拼的是企业各自在品类上的优势，以及口碑影响。

2) 供应链是大的“坑”

社区拼团的命门在于供应链，协同性强的供应链可以支撑业务、渠道商、用户量的大规模扩张，而供应链建立并不能马上就能完成，是个有难度的任务。

从模式上看，社区拼团的获客成本低，进入门槛低，但它需要深度介入后续的服务。很多人都说供应链是个“坑”，很多电商，想做大做成规模化，就必须要有有一个复杂的供应链来支撑，才能尽可能的对接多个供应链，渠道商以及品牌商，才能更有效的提高用户购物体验。

二、嘿乐拼购系统介绍：

假如产品价格有：100元、500元、1000元。

团长发起拼团，人数20人至50人或者设置规定时间成团。

举例：500元产品21人成团。一人扣除预付款购买优质产品，并获取公司赠送等值500的欢乐豆。剩余20人未获得产品，预付款退回，并获得产品价格30%平均分。 $20 \times 150 = 7.5$ 利润。

概率：21人成团率121，63次参团，3次机会。未次数 $607.5 = 450$ 元。实际花费1050元够买1500元产品，1500个欢乐豆，获取体验团长一次。

体验团长收益，发团金额15%利润。

体验团长每日可发团10010次，5005次。1510+755=525元收益。

赚取3倍利润4500重新获取欢乐豆参团。

变化之中目标不变。从大会走向论坛，从线下走到线上，从几天走向全年，“乌镇之约”有了新面孔、有了新主题，却始终紧紧围绕构建网络空间命运共同体目标，镌刻浙江忠实践行“八八战略”、奋力打造“重要窗口”、争创社会主义现代化先行省的自觉。