

告诉你做一个类似水滴筹的app需要多少钱？水滴筹平台赚钱吗

产品名称	告诉你做一个类似水滴筹的app需要多少钱？水滴筹平台赚钱吗
公司名称	郑州龙之宇科技有限公司
价格	10000.00/套
规格参数	
公司地址	郑州市河南大学科技园东区12号楼602
联系电话	19137161875 13017688270

产品详情

水滴筹水滴筹平台赚钱吗APP/小程序开发需要有哪些功能:

水滴可以通过四种方式赚钱：1.利息：根据网上查到的数据，水滴筹一个月大概4.7亿，一年差不多56.4亿。如果银行一年期收益率为1.95%，每年利息约1.1亿元，这也是水滴筹的重要来源之一。2.投资：一般水滴筹默认的资金募集期是30天，也就是大家捐的钱会在平台上停留至少30天，有了这个时间差，平台就可以拿这些资金去投资理财了。如此巨量的流水放在水滴平台上30天。即使这笔钱只存在银行，按活期利率计算，每月产生的利润也差不多有13.7万元。3.套现：另外，在水滴理财的平台上还可以看到水滴保险和水滴集市，超过2亿的捐款数代表用户数据。这些用户可以通过水滴保险(代销保险产品)和水滴集市套现。4.吸力管理：在水滴筹官方页面也可以找到购买保险的相关链接。而且由于水滴筹是因为没钱看病的人，这时候购买保险的转化率会比较高，平台可以收取管理费，从中抽成。

水滴筹水滴筹平台赚钱吗APP/小程序开发费用大概需要多少:

不懂的技术的不知道app如何计算费用，不知道APP开发需要多少钱，因为有的公司也是报价不一样，但是真很难给出一个准确的报价，因为APP开发不同，

具体的需求不同，同样难易度也不同，那么就产生了报价的差异水滴筹水滴筹平台赚钱吗主要核心功能有4个,需要用到8个开发人员，我们要考虑到APP开发的复杂程度,

因为APP开发针对的人群不同,那么每个APP的需求也不一样,所以难易度也不一样,开发需要100人/天和200人/天,这个价格也是不一样的.我们要考虑到难易度,还要考虑到用多少人,假如我们需要34/天,那么我们的项目的总费用就是27200元

大多数人都熟悉水滴筹。有人为它献出了自己的爱，更多的人在朋友圈里学到了东西。目前，水滴筹作为国内的大型集资，开创了国内网络大型集资0手续费的先河，得到了部分用户的肯定。

如今，这家号称“用互联网技术帮助广大人民群众有保险有”的公司，也迈出了自己上市的一步。水滴公司即将赴美上市。4月17日，水滴公司向美国证券交易委员会(SEC)提交招股说明书，申请在纽交所上市，股票代码为“WDH”，暂定筹资金额为1亿美元。高盛、摩根士丹利和美银美林是承销商。拟

将募集资金主要用于加强和拓展健康服务和健康保险业务的运营、研发。招股书显示，水地公司营收从2018年的2.381亿元增长至2019年的15.11亿元，增长534.6%；2020年将进一步增长100.4%，达到30.279亿元人民币(约合4.641亿美元)。

水地公司2018年、2019年、2020年的净亏损分别为2.092亿元、3.215亿元、6.639亿元。水滴还在招股书中披露了股权结构。在IPO之前，水滴公司的核心管理层，如董事长兼首席执行官沈鹏、联合创始人兼董事杨光、联合创始人兼董事胡瑶，持有961,736,918股普通股，占26.4%。腾讯像框投资(香港)有限公司持股22.1%，于波资本、高蓉资本和瑞士再保险分别持股11.9%、6.5%和5.7%。

养水滴引流，做保险生意赚钱？

说到水滴公司，目前应该叫水地公司，但这个自称“0手续费”的众筹，并不是水滴公司赚钱的主力。招股书显示，水滴主要业务包括保险商城、众筹、互助业务三个方面。但水滴表示，目前其众筹并未产生任何收入。就公司近几年的净营业收入而言，其保险经纪收入(包括长期保险和短期保险)占比已从2018年的51.3%提升至2020年末的89.1%。也就是说，水地公司近90%的收入依赖于保险经纪业务。就保费而言，2020年水滴首年保费将超过144亿元。截至2020年底，水滴累计服务保险用户约7940万人，累计付费保单数达3070万份。2018年、2019年、2020年，旗下互联网保险水地保险分别实现首年保费收入9.73亿元、66.68亿元、144.26亿元，为水地公司带来的营收分别为1.22亿元、13.08亿元、26.95亿元。

2021年季度，水地公司通过水地保险产生的首年保费达到44.69亿元，环比增长14.4%，同比增长42.7%。招股书显示，水滴长期保险发展迅速。2020年，长期险首年保费(FYP)为25.1亿元，同比增长356%。长期保险产品的佣金比例从2018年的1%提升至24%。由此，单个用户贡献的首年保费(FYP)从2018年的590.1元增长到2019年的859.1元，2020年进一步增长到1143.2元。招股书显示，水滴将为水滴保险商城带来大量流量。2018年、2019年、2020年，通过水滴保险商城获得的首年保费中，约有46.5%、23.0%、13.0%来自水滴的流量。但同时也可以看到，随着水滴带来的流量的减少，水滴正在不断加强与其它三方业务渠道的合作，自然流量和重复购买流量占比也将在2020年底达到38.5%。招股书显示，水滴公司持续投资研发；d，从2018年的6920万增长到2019年的2.15亿到2020年的2.44亿，占净收入的8.1%。招股书显示，目前水滴保险已完成智能化线上核保、续保、退保、保障服务，实现率接近，实现了用户全链条自助服务，进一步推动保险行业规范化发展。水滴还为合作的保险公司和机构提供保险技术解决方案。这一块也是公司的收入来源之一。2018年、2019年、2020年技术服务收入分别为5909万元、5171万元、1.94亿元，占比6.4%。

盈利方式:

- 1.利用水滴筹水滴筹平台赚钱吗APP/小程序开发扩大订单渠道和用户群体，通过分佣扩大团队。
- 2.邀请水滴筹水滴筹平台赚钱吗相关行业人员入驻，统一获单，抽取提成。
- 3.发展城市代理，通过收费或提成，向各城市水滴筹水滴筹平台赚钱吗服务公司/个人持续获得收益。

水滴筹水滴筹平台赚钱吗是一个可以长期深耕持续运营的项目，并可借此切入拓展衔接养老、护理等领域。

想要了解具体水滴筹水滴筹平台赚钱吗项目开发费用，方案报价，思维导图，测试系统，可以联系我们，免费获取！是否合作不重要，多一份参考多一份机会！