

人爱速卖APP开发小程序开发

产品名称	人爱速卖APP开发小程序开发
公司名称	东莞微三云莞链信息科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋503室
联系电话	18002682937 18002682937

产品详情

1、商业逻辑：

厂家把产品成本至市场销售价之间的利润（差价）重新分配，用来吸纳会员，让会员先直接赚钱，到购买产品体验，通过产品效果形成消费习惯，转变成忠实的消费者（持续位企业创造价值）。

2、操作方法：

假设平台产品成本1000元，市场价为5000元，从1000元开始溢价，每次增加6%起，抢购单的1.68%为静态利润，4.32%为燃烧广告值可变现，溢价一次，直到市场价5000元时完成产品销售。（代理（KPI 1级）以上才有资格购买这一单；举例：1736.34指定给KPI 1级以上的人（后台手动开关分配KPI 1、KPI 2、KPI 3、KPI 4、KPI 5、合伙人）付款给上一卖家，同时补差额（支付宝，微信或者消费账户）给平台，完成5000元购买获得购物积分5000）

抢购分为A区和B区两个区，

（A区和B区）

【只有两个大区】

A区是订单金额1000-1335.17，冻结200广告值，消费账号不低于300；

B区是订单金额1000-4331.92，冻结400广告值，消费账号不低于1500；

抢到付不了款，会判一次违约扣除200广告值；

预约冻结广告值解冻

用户抢购到订单，完成转卖后，本场次冻结的广告值予以解冻;

用户预约后，在抢购开启期间，未抢到订单的，本场冻结广告值予以解冻。

预约冻结广告值扣除200（月累计5次，累计满开始执行扣除，每次违规可以消息提醒并告知累计几次违规，剩余几次；实际设置考核次数管理后台可根据市场运营情况调整）

每场抢单时间总共30分钟

用户预约后，开抢时间未在规定的时间内(2分钟)，点击进行抢购，判定违约1次

用户预约后，抢中订单未在规定时间内（2分钟）完成支付的，广告值扣除200，同时订单进入池子继续抢单

每一场有参与抢购的 才能享受当场的流水奖励

参与活动先获得购物积分、提货，获赠广告值才能预约、抢购和转卖（转卖时要有查看协议默认勾选项）。

只有代理（管理后台可以指定用户身份（用户ID或者手机号或者KPI级别） KPI 1级）才有资格零售价买单，买单后获得5000购物积分，可以自用也可以分售给会员。

广告值是买产品赠送的，不能以任何方式主张平台退换。

整个交易是银联支付系统一键支付，公司不碰现金，抢购只需支付溢价部分，成本不需支付，但都算流水。

举例：

成本1000元，每天6%溢价递增

天抢单的价格是1060元

无需支付产品成本1000元

只需支付60元现金

第二天在1060元的基础上再溢价6%即（ $1060*6\%=63.6+1060$ ）即等于1123.6元，同样不需要支付产品成本1000元，支付123.6元

那我们第二天的收入是产品利润（ $1060*1.68\%=17.81$ ）

广告值兑换（ $1060*4.32\%=45.79$ ）

总收到（ $60+45.79+17.81=123.6$ ）

每天溢价，以此类推，直到溢价到产品市场价完成产品交割。

1、转售需要消耗4.32%广告值，广告值第二天变成现金回笼（广告值是购物积分兑换成提货券时赠送等值的信誉燃料值）。

4个账户说明（购物积分，提货券，广告值和消费账户）

A、购物积分

购物积分只有代理（管理后台可以指定用户身份（用户ID或者手机号或者KPI 级别） KPI 1级）购买原价单才能得到或者代理（管理后台可以指定用户身份（用户ID或者手机号或者KPI 级别） KPI 1级）前往商城的代理商页面购买，普通会员无资格从平台购买，只能从邀请人购买积分后，兑换为提货券，去商城提货区提货相应的产品。

可以划转（只能从上向下划转）普通会员上级只能给下级转不低于300的购物积分

可以兑换提货券，并获得赠送1：1广告值

团队流水奖励获得积分，分为70%品牌购物积分（可转账），30%消费购物积分（不可转账，只限制自己消费购买产品提货且不赠送广告值）

B、提货券

当提货券达到500时，用户必须进行提货，否则不能参与平台活动（游戏）

用于提货（平台产品）

只能用购物积分兑换，不能用现金购买

不能互转

C、广告值

平台赠送的，只能用购物积分兑换提货券时获得，不能用现金购买

可以通过抢购按流水的4.32%变现

注：1积分/1提货券/1广告值/1元

D、消费账户

就是电子钱包，用于支付订单金额，目前只能用支付宝或者微信充值（银行卡待定），可以提现到银行卡；也可以内部转账用来购买购物积分；

2、业绩（流水）奖励

（按当天商品价计算流水，举例1060）

A、直推奖励 (按当天商品价计算流水)

0.5%（流水的百分比）比如1060的商品订单，实际支付60元，计算订单流水就是1060的百分比，不是60的百分比

B、KPI收益：（自动晋升拿到相应比例的奖金，奖金会在次日00:01分后生效，并进行一次结算转入购物积分，达不到相应标准，无法拿到代理奖金，管理后台可以手动调整或修改功能）

- 一、团队达到10万流水，享受KPI1身份，0.3%奖励（少300元/天）
- 二、团队达到30万流水，享受KPI2身份，0.6%奖励（少1800元/天）
- 三、团队达到100万流水，享受KPI3身份，0.8%奖励（少4800元/天）
- 四、团队达到300万流水，享受KPI4身份，1%奖励（少12000元/天）
- 五、团队达到800万流水，享受KPI5身份，1.2%奖励（少24000元/天）

如团队流水达到：500万，收益5万/天；1000万，收益12万/天；5000万，收益60万/天

注：平级10%（举例A是KPI1级推荐A1也达到KPI1级，A1收益10%给A，A1剩余90%）

合伙人：除掉一个大区，小区日流水达800万，升级为合伙人，享受平台总流水0.3%的加权分红。

3、静态抢单收益表

按4.32%和1.68%调整收益表

买入价格

售卖价格

支出价格

收款价格

溢价

广告值消耗

利润

1060

1134.20

60.00

123.60

63.6

45.79

17.81

1134.2

1224.93

191.65

68.05

49.00

19.05

1335.17

265.14

73.49

52.91

20.58

1468.68

345.25

80.11

57.68

22.43

1630.23

433.37

88.12

63.45

24.67

1825.88

531.18

97.81

70.42

27.39

2063.25

640.73

109.55

78.88

30.67

2352.05

764.52

123.79

89.13

34.66

2704.85

905.64

141.12

101.61

39.51

3137.62

1067.93

162.29

116.85

45.44

3671.01

1256.18

188.25

135.54

52.71

4331.92

1476.44

220.26

158.59

61.67

5000.00

1736.34

259.9

187.13

72.77

两个动态的账户，消费账户和广告值，哪个不够补哪个，不是在充消费零钱包的路上，就是在购买积分的路上，循环往复，来回周转，赚流水订单溢价的钱

4、在我的区域增加：销售（推广）业绩排行榜（参考太爱速APP，它显示的是人数，我们显示的是售卖产品的数量）

我的粉丝列表要能看到团队管理：

我的粉丝算直推数量，总粉丝算伞下数量；

直推粉丝列表用头像和电话号码标识身份，电话号码可直接跳转拨出（显示注册时间
每场更新预约情况是否预约）

我的KPI显示伞下粉丝流水总和；（管理后台在抢购记录要能看到所有粉丝流水明细）

我的订单——待收货里要能看到发货物流信息（可以对接云仓ERP系统）

7、抢购流程6步骤

步：扫码下载APP

第二步：注册账号密码登录，为了保障账户安全，开通消费账户时提示绑定银行卡和支付密码，提现需要验证码辅助。

第三步：兑换提货券，点击购物积分，选择提货，填写收货地址，提交提货后，自动划拨1:1数额广告值；

第四步：开通消费钱包，实名认证并充值；进入我的按钮会自己跳出弹窗开通，也可以点击实名认证进行开通，开通后充值足够余额，以便顺利抢购。

抢单流程如下图：

1、首页商城布局

产品搜索、幻灯片、公告、分产品类图标、广告图（点击进入板块）、商品排列

2、普通商品上传功能

3、增加新增订单功能

4、抢购后，可以选择寄售、可以选择支付差价提货

5、团队收益，去掉5000元的门槛，只要达到日流水10万以上就可以获得代理奖励

6、增加指定派单功能

7、后台可设置：直推N个会员，每场可以增加抢N单，每天3场，增加N单

8、后台可设置：指定某个会员，增加抢单数量

9、后台管理：

会员增加、删除、管理、及会员钱包的数据调整

会员推荐关系调整，

会员等级调整

会员所有数据、钱包数据的详情列表及导出功能

分销商管理列表及线下团队流水明细，以及奖金明细

购物商城商品信息、管理、购物商城订单发货、订单管理、退单等管理

平台流水明细、充值明细等数据管理

8、抢购页面增加背景音乐，后台可上传音乐

9、转账消费账户，转增积分，都能看到转出的注册账户

10、预约界面。各种状态，颜色都做了区分，明显的区分

11、销售中的订单，除了显示自己买到的价格和支付的金额，会显示寄售后的价格和应该收到的金额

12、“违约”的优化，目前违约判定有一点小BUG，有抢购成功的还判定违约，预约后不去抢购，才算违约

13、在还有订单的时候，进入抢购页面必须点击盒子，才算抢购。如果进入后，已经没有订单了，会以进入抢购页面为准

14、违约规则优化后，所有人的违约次数，都会进行统一调整，开始严格按照一个月只有3次违约机会，否则将会不冻结广告值

15、在广告值明细，可以清晰的看到，此次冻结广告值是哪个场次，方便大家对账

抢购记录

抢购订单列表 分每个场次

会员流水奖励统计 会员盈利统计

广告值数据的详情列表

预约情况

参与抢购情况