

全民拼购电商软件，全民拼购源码，全民拼购软件开发，全民拼购模式详解，系统搭建源码交付

产品名称	全民拼购电商软件，全民拼购源码，全民拼购软件开发，全民拼购模式详解，系统搭建源码交付
公司名称	东莞市星电网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	东莞市石排镇东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	15006688653 15006688653

产品详情

全民拼购模式详解，系统搭建源码交付

什么是社交电商？

拼购是什么玩法？

什么是全民拼购？

我们先来解决个问题，什么是社交电扇，所谓社交电商是指通过社交网络平台，或电商平台的社交功能，将关注、分享、讨论、沟通互动等社交化元素应用到电子商务的购买服务中，以更好地完成交易的过程。对于消费者来说，体现在购买前的店铺选择、商品比较，购买过程中与电商企业间的交流与互动以及在购买商品后的消费评价及购物分享等。社交电商起到了导购的作用，并在用户之间，用户与企业之间产生了互动和分享。对于企业来说，可以增加用户粘性，让用户有参与感。对于品牌商来说，社交电商通过社交化工具的应用及与社交化媒体、网络的合作，完成了品牌销售、推广和商品的终销售。社交电商的本质在于依托社交链条的裂变式效应扩大用户规模和转化机会。讲人话就是社交电商是通过社交分享来做电商交易。前身是，只不过烂大街了，名声不好，就换个概念包装一下，社交电商。本质都是靠个人能力做商品的推广。社交电商之所以突然这么火爆，背后也是有原因的，历经短短2年3个月的时间就在美国纳斯达克正式上市，而这个成绩，用了10年，用了5年。的快速崛起，让大家重新看到了社交电商的机会。如今等头部大号也都进军社交电商领域。

那么第二个问题，拼购的玩法是怎么样的？其实拼购，又称团购或集体采购，一般是通过互联网平台，由的团购服务机构将有意向购买同一产品的消费者组织起来，组成购物团体，大量向厂家、供应商进行

购买，在保证质量的前提下，享受低于shichang零售价的团体采购优惠，并还可共同维权的消费形式。

现在是后一个问题，咱们经常说的全民拼购，他是怎么样一个玩儿法呢？大伙儿们往下看

【全民拼购】模式是结合了当下流行“社交电商”与“拼购玩法”，通过更人性化的奖励机制，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。

全民拼购模式解释，拼购拼团模式举例，平台通过拼团得方式引流商城二级分销留存用户，裂变用户下面全民拼购模式解释举例：（仅作普通运营参考，实际运营请具体咨询门门，合规化具体设计模式）

一、模式玩法：“无论成败，皆有所获”：3人中奖（买货成功）

1.可获得相应价格的产品(3款产品)或等值的（4选1）；

2.可获得（商品价格）的“购物基金”；

3.可解锁10%的“购物金”（如有“购物基金”）；

4.可获得（商品价格）10%的“积分”；

7人不中奖（买货失败）

1.平台全额退回参与拼团的款项；

2.2.可获得（商品价格）1%的广告奖励；

3.3.可解锁10%的“购物金”（如有“购物基金”）

二、参与用户多种奖励机制

拼团玩法举例——他人参与，自己赚钱

以“100元产品”的“10人团为例”，以下角色用户分别可获得如下奖励

一级分销：2%

团队级差奖励：董事3% 联创2% 合伙人1%

团队直推平级奖励：

董事推董事 平级奖 0.3%

联创推联创 平级奖 0.2%

合伙人推合伙人 平级奖 0.1%

区域代理：省代3% 市代1%

这里的一级分销指的直推2%

你假如推广5人，他们拼了一次100， $5 \times 100 \times 0.02=10$

你就有10块收益，他们拼了10次你就有100

会员身份参考

合伙人：直推客户20人，团队业绩10W（10人拼100次*100）

联创：合伙人20人，团队业绩100W（100人拼100次*100）

董事：联创20人，团队业绩1000W（100人拼1000次*100）

我们团队收益

合伙人，直推20人业绩达到10W

我们细算100人拼10次，拼100区

$100人 \times 10次 \times 100元=10W$ 这是不是很简单

这10w是流水，你下面的团队拼中拼不中都会计算

你如果达到10w我们计算一下直推有2%，合伙人1%

也就是你能拿到 $100000 \times 0.03=3000$

这个是从你的码下去所有的人

如果你团队人拼300，500，1000的呢

省代市代是享受流水3%.

比如广东省，他定位在广东，只要他拼团无论中不中你都有，如果一个省流水是100W

$100W \times 0.03=3W$

$100人 \times 100次 \times 100元=100W$ 流水

三、拼团玩法之购物基金：

举例：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，每次可解锁出5%的“购物金”（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”

这个购物基金可以这样释放，例如你拼了100，中了，释放了10元，还剩90，下次你想拼一个500元的没中，那么他释放的是500元的10%，也就是50元，5块钱奖励

如果你拼的1000如果没中，释放的是100，但是，之前拼过一次109中了，已经释放过10元，所以这个时候只会把剩下的90释放完，10块的广告奖励

这个大家弄明白，释放基金是根据你拼团的价格释放的，你拼100就是100的10%，拼1000就释放1000的10%

四、拼团玩法之连中2次奖励如下：

举例：用户在平台自由选择100、300元、500元等产品价格的拼团活动的同时，满10人后即开团，例如100元区，3人可中奖(买货成功)获得多项奖励，7人不中奖(买货失败)获得参与奖。3人中奖用户中比如A连续拼中了两次产品，给予A奖励20次不中奖的奖励。比如A连续拼中100元产品，花费了200元，20次不中奖 $\times 10\%$ 释放基金奖励不中奖20次广告奖励产品价格 $1\%=220$ 元(A共获得了 220 元- 200 元= 20 元收益+产品白拿+奖励分红等)

五、公司波比：模式没有泡沫，净利润无风险

中奖3人:

1.产品成本 $20 \times 3=60$ 元

2.中奖购物金 $100 \times 10\% \times 3=30$

3.每日分红 $3 \times 3=9$ 元(进入奖金池)

不中奖7人:

1.广告奖励 $100 \times 1\% \times 7=7$ 元

2.不中购物金 $10 \times 7=70$ 元

各项奖励:

推广 $2\%+3\%+3\%+0.6\%=8.6$ 元 $\times 10$ 人= 86 元

10块的运费 $3 \times 10=30$

总收入: 300 元

总支出： 292 出: $60+30+9+7+70+86+30=292$ 元

盈利: 8 元