

# 全民秒购电商系统开发，全民秒购源码，全民秒购商城系统开发，2022年做到月营收1个亿以上的电商平台在用什么创新营销模式

产品名称	全民秒购电商系统开发，全民秒购源码，全民秒购商城系统开发，2022年做到月营收1个亿以上的电商平台在用什么创新营销模式
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

## 简述2022年做到月营收1个亿以上的电商平台在用什么创新营销模式

平台推广，要么靠烧钱拉会员，要么靠分享机制自动裂变会员，互联网已经渗透了社会的每个领域，传统企业应该如何促进消费循环、赋能实体企业发展，振兴实体经济？如何让消费用户直接参与供应链价格进行抢购所需商品、转售商品等行为，让消费用户参与商品流通利润分配，实现消费既券赚？

导读：2022年新的一年，各团队长都在找项目，力有能力的平台老板们都在跃跃欲试上线自己的平台，因为疫情原因，线上创业做平台运营中长期成为了微创业的主流，线上创业推广裂变自然离不开软件系统的支持。那么，该用什么营销软件模式来运营自己的电商平台呢？下面门门为大家盘点一下近客户平台过亿营业额每月的都在用什么功能模式：

### 寄售模式

平台设置非常优惠的活动奖励吸引户参与活动进入平台，然后通过区活动获得优质产品或奖励，参与成功得产品，参与失败获得鼓励金现金，参与活动的产品不想提货可以放在回收商城进行售卖，平台定时间后按一手价结算给用户，结合结合社交电商模式的直推间推奖，团队级差奖，底计酬奖，团哪长分红奖等奖励模式

## 二、置换寄售模式

用户产品后可补后续费置换其他产或委托平台下-轮杀竞拍挂卖,超过-定价格再分拆成个产品继续,辅助以社交电商模式的直推间推奖,团队级差奖,底计酬奖,长分红奖空间主收益等奖励模式

## 三、链动2+ 1奖励(美丽天天秒)

购买产品成为代理,代理推广代理拿直推奖,代理发展2个代理升级老板级别,前面2条代理线留给上级,第3条代理线起拿N代见点奖,老板与老板平级可拿平级奖,设置帮扶基金冻结部分佣金,考核留给上级的2条线的活的,达标则冻结资可提现,同时增加了关系链上的直推间推奖,团队级差奖.底计酬奖,团队长分红奖,团队长分红身份可考核代理发展人数,前两条线不动了可以切换活的线等功能

## 四、全民拼购模式

设置拼团抽奖活动或者纯购物活动,参与成功得产品或等值,参与失败退回款项并奖励广告现金红包,可赠送一定比例的购物基金,购物基可以通过自己继续参团每次释放一定比例,直推间推下级参团伞下团队参团每次释放一比例,购物基金余额每日固定一定比例释放,日利润分红释放等式实现消费者优惠购物或消费返利,储还可以赠送抽盲机会,赠送平台线上线下消费抵扣,赠送消费积分进行复购消费。

## 五、盲电商模式

用户通过小金额参与盲盒活动获得心仪盲盒产品或盲盒券,同时可赠送或积分与其他模式结合.盲盒券+现金可以发起盲活动,享给用户参与盲盒可以获得奖励,再结合社交电商模式的直推间推奖,团队级差奖,月底计酬奖,团队长分红奖等奖励模式,实现盲盒主带货获益新模式

## 六、社交盒模式

结合和盲盒相亲交友和盲盒礼物的玩法,用户付费拆盲盒,可获得匹配或心仪男生女生的联系方式,中奖的话还将获得盲盒礼物,非常有趣的盲盒带货+社交交友属性玩法

## 七、广告电商系统

用户消费赠送等额或者一定比例的积分,积分可以通过小程序广告完成每天看激励视频广任务的形式每天释放一定比例变成可提现的现金,从而实现消费案例,支持上级可以拿下级获得广告收益的一定比例的推广奖励,还可以结合-二级分销,团队奖励,区域奖励,团队分红等分销模式,礼包分红模式平台设置购买不同礼包获得不同级别身份,对应不同的分红额度和推荐奖励,平台每出一个礼包,将一定比例营业额放入礼包分红池,给予对应级别的团队长身份进行平均分红,通过分红式返利消费者,帮助消费者实现免费消费产品甚至还赚钱的模式

## 八、三三滑落公排分红模式

平台设置购买某个礼包获得某个级别身份,发展三个直推下级即可升到下一个级别,不同级别对应不同的分红比例和推荐奖励,平台出一个礼包,将一定比例营业额放入礼包分红池,给予对应级别的团队长身份进行

平均分红,同时通过三三滑落公排机制.实现团队上下互相帮扶.自动形成团队架构的模式制度

## 九、批发零售模式(售售)

用户购买1个零售产品可获得N个对应产品的N折批发权益,批发的产品可以提货或在平台售售,平售垢按零售价扣除寄卖后续后返还消费者,从而帮助部分消费者又赚钱又赚货的模式移动互联网时代,人们的购物目的与意义已经在悄然改变,在生活互联网化的,零售也必须要互联网化。

还有一个模式近有很多朋友问,下面门门给大家详解一下全民秒购模式也就是太爱速卖,火爆的太爱速M和盒格速m商业模式,让您的企业在后疫情下,来开启以消费者为中心设计,在消费商个体崛起的新商业环境下,彻底颠覆传统电商思维模式,开启“消费赚钱、消费创业、消费创富”共识共享的商业生态圈时代。

### 什么是太爱速M?太爱速M的起源!

太爱速M是用全新营销策略打造的,是山东太爱肽生物集团产品的娱乐社交电商平台,上前主营鳕鱼胶原蛋白和牡利肽两。合作共赢是生存发展的必由之路,为客户创造价值。

太爱速M颠覆传统销售方式,用户沟过购买产品后获得平台赠送1比1比的广告值,当拥有200个广告值即有资质预约抢购活动商品,抢购商品时无需支付该商品总价格,仅需支付该商品处于当天价格极少的一部分成本,支付成功后即可使用4.5%的共享值,进行6%起的溢价转卖,第二天转卖成功,可获得商品当前价格6%的利润。

1、当你通过购买商品,积累200个共享值后参与抢购抢购到了-一个当前价格处于1060元的商品,你仅需支付60元后,使用 $1060 \times 4.5\% = 47.7$ 广告值;第二天即可获得 $1060 \times 6\% = 63.6$ 元的现金利润。

2、当你通过购买商品,积累200个共享值后参与抢购抢到了一个当前价格处于3671元的商品,你只需支付1256.25元后,使用 $3671 \times 4.5\% = 165.19$ 的共享值;第二天即可获得 $3671 \times 6\% = 2120.26$ 元的现金利润,抢购后支付的现金金额,系统会自动计算显示在订单页面。太爱速M玩法分析:

太爱速M由团队长原价购买产品获得积分,用户以成本的方式付款,花少的钱买货再卖货,能赚钱的同时还能买到产品,卖货方轻松赚。据知,活动中消费者都是主动参与活动,自行社交,自动复购与分享,流量共享,所谓抢到就是赚到,产品是供不应求,求乐趣极强。

### 太爱速M模式部署系统:

1.平台资产:消费账户零钱,购物积分账户,提货券,服务费贡献值

2.积分:积分不能互转,只能往下级转(注意开启后,整个平台的积分都不能互转了,只能给下级转)

3.贡献值:提货后赠送贡献值,预约活动冻结贡献值,完成活动解冻贡献值,寄售需要支付贡献值做手续费

4.结合寄售和盲盒卖货模式

5.流程:

步:代理跟平台买积分或者消费赠送积分,1:1充值到积分账户,代理积分可往下级转

第二步:积分可兑换提货券后,提货券满一定金额必须兑换产品提货,提货后才能参与活动赚钱,积分兑换提货券时1:1赠送贡献值

第三步:预约活动,预约活动需要冻结一定数量贡献值作为押金,避免用户抢单后爽约不付款

第四步:结合限时抢购,定点时间进行抢购,抢购时支付增值部分的金额,比如500元的产品,支付轮溢价部分60元,不需要支付产品价(平台暂时不收,如果用户后续抢购后需要提货才需要补产品价)

第五步:产品寄售,寄售时支付4.85%贡献值作为手续费

第六步:等候第二天平台结算,得到平台结算67元(增长6%),支付4.85%贡献值,净赚1.15%,若需要提货则需要支付成本价

相当于贡献值支付4.85%变现了1.15%的现金,变现率23.7%

平台每一轮支出: 23.7%

推广费用:团队计酬奖励

备注: 10轮左右产品价格翻-倍, 18次接近10倍, 19轮500的产品变5000,到了5000元指定值,平台拿钱自动兜底回购,如果代理后5000元时抢单,则拨给代理5000积分给代理

平台盈利计算:

30分销成本, 20产品成本, 抢单区贡献值变现23.7%成本

平台净利润26.3%

解析太爱速M和盒格速m模式与玩法:

上架服务费(扣除共享值) = 买入抢购价 \* 上架服务费比例

卖家收益 = 买入抢购价 \* 卖家收益比例

挂售回款 = 买入支付价 + 上架服务费 + 卖家收益

挂售金额 = 买入抢购价 \* 寄售上涨比例

详解:当抢购到当前价格处于1060元的商品,你仅需支付60元,使用 $1060 \times 4.85\% = 51.41$  (平台将减去的共享值),第二天即可获得  $1060 \times 7\% = 74.2$ 元的现金利润;

当购抢到当前价格处于4815元的商品,你只需支付315元,使用 $4815 \times 4.85\% = 233.53$  (平台将减去的共享值);第二天即可获得 $4815 \times 7\% = 337.05$ 元的现金利润,抢购后支付的现金金额,系统会自动计算显示在订页面;

平台设计由团队长原价购买产品获得积分,户以去成本的方式付款,花少的钱买货再卖货,能赚钱的同时还能买到产品。每次活动结束后,产品会自动溢价7%,假设产品溢价的高值为5000元,当溢价到高值后产品会由团队长收回,用户将没什么损失。

解析太爱速M和盒格速m设计理念?

据了解,此平台设计的有三大理念,分别如下:

- 1.购物积分:通过平台商城购买原价商品或通过推荐人转账获得,购物积分可用于平台商城兑换1:1提货券。
- 2.提货券:通过购物积分兑换获得,兑换到提货券的同时,可获得平台商城赠送的1:1共享值。提货券是平台商城提货“凭证”。
- 3.共享值:通过兑换提货券,平台赠送获得。有了共享值才能参与预约抢购活动,预约前需要冻结共享值(可冻结,可解冻)

平台该如何避免羊毛党用户?随着互联网的高速发展,越来越多的人利用互联网钻空子,套取利益,这种人我们称为“羊毛党”,那不管任何模式的平台,都会有着这些羊毛党的存在,那么来看看这个模式是如何来规避的呢?

- 1.用户在参与抢购商品前需要提前预约,并冻结定额的共享值,只有特定条件才会解冻共享值。
- 2.用户参加预约活动却抢不到商品,需要支付抢购商品订单并选择发货,或支付抢购商品并上架寄售;
- 3.购物积分有上限,到了特定数额后必须先消耗提货券兑换商品才能继续参与活动。平台设有良好机制,杜绝羊毛党,使平台能良性长久持续发展,保持平台卖产品的初衷。

结语:承“消费产生价值”的核心经营理念,顺应国家“新业态,新模式引领新型消费”、“共同富裕”的政策方针,通过联合各大优质供应链。每一个商业营销工具,没有对错好坏之分,要在于使用者和运作运营的人员

是否保持售卖产品的初衷,商业模式是万变的,人心却是难测的,古不变的初心才是运营平台的关键。