

## 秒杀抽奖模式是怎么样的？

产品名称	秒杀抽奖模式是怎么样的？
公司名称	东莞市莞带大数据科技有限公司
价格	.00/个
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402室
联系电话	13143659518 13143659518

## 产品详情

上一期提到击杀拼团针对顾客的利益，大伙儿在交易的情况下，要选择有折扣的服务平台。像这种玩法就有很多的平台运营者使用了日常的易耗品，因此再次购率是非常高的。那下面这种策略对店家而言又有什么作用呢，下面我跟大伙儿细细品味解读。这些方式是现在新出的方式，第一这一方式作用是引流方法和卖东西。

第一，这种方式的主页有一个1元击杀转区。例如1元秒一盒补水面膜，或是卫生纸，纯棉毛巾等用具，相对于顾客而言一块钱都不算哪些，相对于顾客而言参加即赚，没有人会不接那么特惠，性价比高的主题活动。这一版块让店家赚到了赚到了客流量。一个平台有总流量，就会有买卖，有买卖就会有水流，有水流才可以正常的经营。

假定你服务平台这一一元主题活动每日有1W人参加，那样祝贺你了，能够上超级云APP，连接广告宣传的盈利，这种服务平台不用去卖商品转账，只需你客户看过APP里边的广告宣传，短视频，服务平台就会有处于被动盈利

假定你服务平台每日有3W参加，那么我一天的广告收益要在1.6W.一个月出来大概是48W。这一数据是真实的，因为必须在客户的管理后台才可以见到，故并没有截屏。第二个模块是主题活动的正常价格会员专区。这一方式并不像目前市面上的那一个拼拼有礼，唐古拉的方式，她们那类全是有泡沫的，拿后边的钱，补前边的钱。运营人除非是根据多种方式去干更多的是转现，要不然这一盘，总有一个会蹦掉的。那这个活动列表这里就是正常的价钱会员专区，服务平台设置15.00出奖，这一

会员专区设定好多个正常价格的商品。例如有101人参加，那样一定会出现51本人得奖，50人不得奖。假如是有203本人参加，那么就有102人得奖，101人没中。假如有400人参加，那样便是200人得奖，200人不得奖。这里会牵涉到偶数和奇数。那样确保服务平台就一定不可能有泡沫塑料，即使是很少人参加还可以进行这些主题活动。并不像拼单方式一样，设置了10人打团，就一定要达到10人以后才能开团的。

那这个版块都是，会员专区总流量及其商品的价差。一样连接了广告宣传，那样服务平台就不缺少流水了。

好一点的，今天的解读到这儿就结束了，有不知道的地区，随时随地评论哦。这里见到，都是会第一时间回应