

拼商新零售新零售平台——会员制大礼包+抽奖拼团新零售平台

产品名称	拼商新零售新零售平台——会员制大礼包+抽奖拼团新零售平台
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

前言:

一、方式环境:

- 1、渴望好模式
- 2、游戏玩法需迭代更新
- 3、风险性难操纵

二、全新升级的抽奖活动拼团模式游戏玩法:

- 1、得奖得人:
- 2、不得奖得人:
- 3、分销商奖赏:
 - 1) 高端邀请有奖
 - 2) 专业级差团队奖
 - 3) 专业级差地区奖赏:
- 4)、服务平台赢利具体描述
- 4.大量关键点游戏玩法标准:

- 1)、循环系统拼单
 - 2)、排长队拼单
 - 3)、团团团长必出
 - 4)、团团团长必没中
-

详尽如下所示:

一切一个平台都想要一个好的营销玩法，让用户裂变，VIP提高、销售总额提高，服务平台还可以有一定的赢利。

传统的拼单游戏玩法对用户缺乏诱惑力，无法激起更多的客户参加，活跃性，也导致用户粘性低。服务平台以前运作的方式例如挂售寄卖方式、分红模式、返利模式等，不能激发老会员的主动性等

有一些营销方式风险性比较高，游戏玩法繁杂，并且也容易导致服务平台亏本，因小失大，例如挂售寄卖方式、返利模式容易导致服务平台造成泡沫塑料。

二、那样接下来小编要给大家分享是指全新升级的抽奖活动拼团模式游戏玩法:

服务平台发布最新款茶，想通过抽奖活动拼单的模式来获取流量，假定服务平台进行一个抽奖活动拼单100人群中3人，某品牌茶叶正常的零售价格是2000元，活动价是1000元，成本是200元，一个团100人参加则算拼单取得成功，每一个团有3个人可以依照主题活动价钱（5折）取得茶；

1、得奖得人:得奖的3本人就按1000元优惠价格取走售价2000的产品

备注名称:服务平台具体赢利: $1000\text{元}-200\text{元}=800\text{元} \times 3\text{人}=2400\text{元}$

2、不得奖得人:别的剩余97人参加拼单，并没有买到茶叶的，服务平台奖赏每个人10元，

备注名称:97人得到10元奖金，共分派不得奖参与奖 $97\text{人} \times 10\text{元}=970\text{元}$

3、分销商奖赏:与此同时服务平台针对积极主动针对积极主动帮助平台做推广的用户，即便强烈推荐的用户没有买到产品，也给予想要的分销商奖赏，奖励规则如下所示:

奖赏给得奖的人的上级领导:

强烈推荐1人，可以成为普通会员，能拿直推1代1%=10元（下属得奖与不得奖都有）

强烈推荐5人，可以成为VIPVIP，能拿直推1代2%=20元

强烈推荐10人，可以成为合作伙伴，能拿直推1代3%=30元

备注名称:按最大合作伙伴等级，共奖赏3人，共奖赏 $30 \times 3=90\text{元}$

奖赏给不得奖的人的上级领导:

强烈推荐1人,可以成为普通会员,能拿直推1代 $0.01\%=0.1$ 元(下属得奖与不得奖都有)

强烈推荐5人,可以成为VIPVIP,能拿直推1代 $0.02\%=0.2$ 元

强烈推荐10人,可以成为合作伙伴,能拿直推1代 $0.03\%=0.3$ 元

备注名称:按最大合作伙伴等级,共奖赏97人,共奖赏 $0.3*97=29.1$ 元

与此同时为了能激励普通会员、VIPVIP、合作伙伴勤奋促进销售市场、多去推广VIP,服务平台还附加给予不一样身份的客户团队协作奖赏,实际奖励规则和年底分红标准如下所示:

奖赏给中奖者的上级领导:

普通会员2%

VIPVIP4%

合作伙伴6%

备注名称:预埋一级同级奖赏1%,总计满分佣 $7\%=1000*7\%=70$ 元*3人=210元

奖赏给不中奖者的上级领导:

普通会员0.02%

VIPVIP0.04%

合作伙伴0.06%

备注名称:预埋一级同级奖赏0.01%,总计分销模式 $0.07\%*1000=0.7$ 元*97人=67.9元

3) 专业级差地区奖赏:给优秀的团队张赠予地区代理营销中心或是付钱线下推广加盟代理区域运营核心,对营销中心开展奖赏

假定一个有着区域运营核心真实身份的会员推荐一个客户进去参加一次拼团活动他所获得的最少盈利如下所示:

给中奖者的上级领导:

区县级代理:1%

市级代理:2%

省级代理:3%

备注名称:依据提交订单详细地址的订单开展奖赏，不管是否得奖的订单都有奖赏

总计最高奖励 $3\% \times 1000 \text{元} = 30 \text{元} \times 3 \text{人} = 90 \text{元}$

区县级代理:0.01%

市级代理:0.02%

省级代理:0.03%

总计最高奖励 $0.03\% \times 1000 \text{元} = 0.3 \text{元} \times 97 \text{人} = 29.1 \text{元}$

4)、服务平台赢利具体描述:

综合性统计平台每完成一个拼团活动:

销售总额为: $1000 \times 3 = 3000 \text{元}$

收益:销售利润: $3000 - 600 = 2400 \text{元}$

开支1:不得奖退还: $10 \text{元} \times 97 \text{人} = 970 \text{元}$

开支2:高端奖赏分销商: $90 \text{元} \times 29.1 \text{元} = 119.1 \text{元}$

开支3:精英团队专业级差奖赏: $210 \text{元} \times 67.9 \text{元} = 277.9 \text{元}$

开支4:地区代理专业级差奖赏: $90 \text{元} \times 29.1 \text{元} = 119.1 \text{元}$

总计净利润2400元，总计净开支1486.1元，每出奖一次服务平台具体纯利润 $2400 - 1486 = 914 \text{元}$

4.关键点游戏玩法标准:

适用于之上游戏玩法，为了提高用户体验、提升用户的参与性，我还针对次拼团模式做再一次的升级的，新增了一些标准，要仔细观看、细细品味哦!!!

1)、循环系统拼单:拼单为抽奖活动拼单，新增加循环系统拼单，不可以一起开好几个团，每一次只有开一个团，上一个团拼够总数开团了，才算是打团取得成功，而且打开下一个团（提升此标准，就是为了增加用户的游戏体验感，可以让用户在短时间内凑齐相应的总数打团，迅速打团，可以立刻让参加者尝到甜头，参加者尝到甜头了，当然想要分享给我身边的人参与进来；相反假如是可以同时开许多个团，服务平台又没有多少VIP的情况下，会很被动，就会把参与的客户分的很散，每一个团有那么几个人，但是就是并没有一个团是能够凑齐总数开团的，没凑齐总数那就要一直等下去，很有可能二天三天甚至更久都凑不足总数，客户细心也被磨没有了，说不定还会忘掉有这回事了，所以在用户数量比较有限的情况下，建议使用此标准）；

2)、排长队拼单:在循环系统拼单的基础上再增加一个个人排长队拼单，假定一个100人拼团活动，仅有5个人可以得奖取得商品，与此同时取得产品的5本人被淘汰，别的95个没有拿到商品的人可以得到拼单参加奖赏，而且再次全自动保存在这个团里边等候下一轮拼单逐渐，只需要再进去5本人就可以开团，那样的话就可以更加迅速地打团，了解拼到商品被淘汰，十分刺激性。

对于宣布实惠的秒杀价商品，打开团团团长必出，团团团长进行拼单100%就可抢得商品

团团长进行拼单必没中，即 100%挣钱，进行越大挣钱越大，可以对团团长真实身份进行限制，例如务必选购礼包或者做精英团队达到一定标准才能做团团长。

5)、分销商控制模块适用下列3种分销策略(得奖现金支付部分进行分销商，不得奖的上级领导还可以分销商)

1) 适用高端奖赏三级分销的3*3高端奖赏方式(即不一样等级的推广员设定不同的三级分销奖赏占比)

2) 适用不一样级别VIP附加销售市场补助奖赏(例如VIPVIP，奖牌VIP，金牌VIP，金牌会员，钻石会员等，专业级差方式，例如裸钻20%，王牌15%，金牌12%，奖牌10%，VIPVIP8%)

3) 适用地区奖赏，应设省区市住宅小区街道社区等多个等级(以收件地址为标准给与独家代理区域代理的奖赏，例如省8%，市6%，区镇4%，住宅小区街道社区2%)