

2021年拼团抽奖返利模式，盘点一下，最近火爆的拼团商城现状

产品名称	2021年拼团抽奖返利模式，盘点一下，最近火爆的拼团商城现状
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

盘点一下，近期火爆的拼单，还能不能玩，如果企业要自己设置一个商业运营模式，想做拼单抽奖活动购物返利的模式如何做

在这里声明；本论文仅仅依据个人见解，不喜勿喷，创业有风险，

昊客日常生活：昊客的子公司早已被警方封查了，股票操盘手为刘总，包装成胡耀邦孩子站口，很能外包装，很能营销推广。曾传扬让中国此后仅有昊客一个拼单！多的是也不多说这个了，有的事不必多说了，整体情况可以再网络查询，懂的都懂

拼拼有礼：我不愿意多调侃这个项目，都不漂白，，重新启动盘，周期时间也很长，如今还活着，这一拼单新项目确实不错，早进入的不少人在里面是赚到钱了，薅到旅居房车，可是全部菜盘都是有凋零的一天，如今新血不足，发展水平降低，平台方只有全力以赴救治，有些团队长撤出或是营销推广其他项目被服务平台查出，立即冻结团队长账户，今天还能不能玩大家心里应当了解吧

中国联通哇沃：这个项目较为笑死我了，便是连接了好几个CPS插口，在线充值耗费折扣优惠，各种各样导购平台和品牌商家优惠券，喊着中国联通公司的名号，结果被中国联通公司提起诉讼，手机软件做出来的不是一般的烂，就一个普通商城系统加CPS插口这类实属当韭菜割碰瓷儿做背诵，入坑了就出不来了，遭遇改革的问题，并且拼单难以中，被淘汰比较慢，被淘汰都不让，能不能玩，懂的都懂，

唐古拉：这一项目运行到现在非常不错，真的是拼单第一个把菜盘制成真真正正事业的项目方，布局不可谓不大。但是最近在市场的冲击下，大量团队长换新项目，身后很有可能资本，但现在也进入结束，取现现在很难，资金链断裂极危，延迟到账，系统不稳定，无缘无故卡屏断拼，如今进到早已没有什

么好处，有很多团团长都撤了逐渐搞别的了，自身酌情处理，创业有风险，

可艾力克：这一盘以前也比较稳，云范昊客的模式，资金盘，泡沫塑料比较大，如今为了能再次经营，锁了一轮本钱，要继续新一轮五次后才能被淘汰，而且这个企业之前被调研过，涉嫌传销。因此...

团大师：高回报风险新项目，不推荐涉及到。股票操盘也不行。

豁出去个团：手机软件做出来的烂的一批，成本估计连五位数都不到，平台名称取的如同开玩笑的一样，显而易见运营能力一般，但吃不住股票操盘手强大，愿意出钱做广告做营销，现在连公司执照也没有连接好，如今才刚刚连接的支付宝钱包安全通道，玩他还不如去斗个大地主来的实在

见康乘：这一盘发布以前，还是蛮期待的，发布之后真是笑没了，他们的牙，发布一周退出维护保养三次，每次一发生意外就直接推卸责任网络黑客，明明有最好是的热度，结论研发团队开发的系统软件烂的不好。懂行的一看就是没做系统架构图的最底层，网络服务器和运维团队能力有限，如同烂泥扶不上墙。这一告诫我们技术水平也是非常的关键

荷兰鼠吧啦吧：昊客崩情况下出盘，没什么人玩了，不必去冷饭了，不推荐在涉及了。

趣袋子：之前是弄区//块链技术的，做区//块链积分兑换，做数字货币的，在无团队和会员的基本现在也上了个拼单，能够玩下，股票操盘手整体实力一般无法承重太大团队，能够小玩。

连接日常生活：效仿九九拼团方式，项目投资比较多，盈利也太高，泡沫塑料很大，不推荐涉及到。有可能是同一个业务外包的软件外包公司开发的

纷多多：除了一些不人性化难题外，门坎高些，唐古拉的模式，也很好，能够玩下。还算比较稳妥的。公司也是有自己的实体线业务流程做拖底，主营做支付的，和唐古拉一样。

优米：不推荐长期性玩，主要是在云范昊客方式基本进行了提升，略加变化罢了，资金盘有泡沫塑料，提议玩得话，能玩一轮就撤。

翠绿色竹篮：归属于接受苋菜的各大网站炸屏盘，平淡无奇吧，没什么好说的，不值去赌上精英团队，团队长谨慎参加，

玉拼天底下：是个比较垂直的拼单抽奖平台，目的是为了拼银豆和年底分红积分兑换，银豆使用价值1:1能够换取玉石饰品，参与的额度以每日年底分红退还。需要买玉石的能玩，基本没泡沫塑料，

小亮拼团:主营是做CPS资源的，连接了供应链管理，目的是为了卖东西为主导，参与的30%能特惠取得商品，40%的人免费，30%的人可以赚到钱，

宏海金多:目的是为了做保健产品和大健康食品，平淡无奇，参加都是需要成为会员和团团长，优势并不

是太明显，归属于低风险高收益的盘。

惠加礼拼单：早期做出来的模式是得奖拿产品或者惠豆，不得奖拿红包参与的额度所有退还，吸引了大批顾客，因为许多人挑选惠豆，累计了太多惠豆，团队长尽管挣了钱，但惠豆过多，如今方式改动，需要先资金投入40个惠豆才可以打团，团团长必没中，结团可获得50元大红包，参加者花100元可得奖得到150惠豆，不得奖可获得大红包，有团队的能够免费试玩。

甜瓜袋子：很低调的拼单，可是发展趋势很稳定，现在依然平稳，并没有什么原因

临时就说这么多，新项目太多，还有一些其他的。文章内容传出，也不知能出现多长时间还记得发表评论加上维护走一波，假如有效可以为创作者关注点赞。

每一个新项目自己想要的长期生存，最好做品牌电商，最主要的是不做资金盘，如今给大家一个商业运营模式方案图，

美妆护肤，红葡萄酒，大健康食品

生产成本：30元，零售价299一瓶，好运价280元

偏差

拼团（10中3）

得奖得到

1.得到商品 或是280点卷

点卷可到换取区兑换商品

2.买东西股票基金100(0储蓄金

静态收益

只需顾客得奖，后面如果没参加按每日千分之三来释放出来

动态性盈利

客户每参加一次，得到20块的购物金，无论是否得奖

3.每日年底分红（每单订单信息取出5元共10元）

每单订单信息拿5元出去做为每日年底分红奖赏

公式计算：本人年底分红=昨日本人分数/昨日服务平台总分数*派发额度，本人分数=昨日得奖订单信息总额/跟团总频次，服务平台总分数=全部用户的本人分数求和

4. 年底分红积分兑换（每月年底分红）

每单订单信息取出5元共10元

平台会依据“可分配利润”与“总成绩红积分兑换”数开展权重计算年底分红

（年底分红积分兑换伴随着年底分红池的额度升值和掉价）

5. 商城积分

做一个积分兑换会员专区，可纯积分换购 运输费；积分兑换 现钱换取

未得奖

1. 退还本钱

2. 得到20块的广告宣传补助

3. 购物金20元

4. 商城积分

拼团推荐奖励（5.5元）

直推2元

间推1元

团队奖励2元

V1（2元）

更新标准：帮扶5个V2真实身份

V2（1.5元）

更新标准：共享50人跟团，与此同时精英团队底下帮扶3个v3真实身份

V3（1元）

更新标准：共享20人跟团，与此同时精英团队底下帮扶2个V4真实身份

V4（0.5元）

更新标准：共享10人跟团

地区奖赏1.5元

省代1.5元

市代1元

区代0.5元

同级奖赏0.5元

汇总

例如：10中3的拼单价钱：840元全年收入一个团10人，

得奖开支：

买东西股票基金：40元

生产成本:90元

每日年底分红：10元

年底分红积分兑换：10元

未得奖开支：购物金：8*20=160元

广告宣传补助：8*20=160元

团队奖励开支：总芭比7元*10人假定每个人的上级领导真实身份最大一样=70元

服务平台一个团的营业收入：840-（40 90 10 10 160 160 70=540）=300元

假定服务平台每天有1W人数参与，就会有1百个团，平台的营业收入是：1000*300=30万

一个月的营业收入是30*30天=900万

假设你是一个V4的身份，你推荐了10人跟团，10人又推荐了100人，那么你强烈推荐10人拼单一次的收益是：10人直推*2元=20 100世间推*1元=100 V4真实身份精英团队一单0.5*1单=55=20 100 55=175元

假定每一个客户一天参与10次：10人*10次*2元直推=200 100人*10次*1元间推=1000

精英团队1000单*0.5=500=1700块的盈利