

如何设置一个每月有千万营收的社交电商平台，这个模式值得你借鉴

产品名称	如何设置一个每月有千万营收的社交电商平台，这个模式值得你借鉴
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

如何设置一个每月有千万营收的社交电商平台

对于商家来说淘宝新入驻商家存在推广难的问题，店铺流量太小，成交量受限，花钱打广告，花钱刷评价，也跟不上老店铺的生意好，如不打广告，不刷评价就更是无人问津了，而对于消费者来说，我买得好，下次可以再光顾，或者分享让亲朋好友也来购买，但是只有很少的一部分会分享拉好友来购买的，有句老话说得好，无利不起早，因为分享无收益。自然不会进行推广。

传统电商商家常常会因为一下几个原因困扰

- 1，无分销模式，
- 2，不能建立上下级关系，
- 3，分享无收益，
- 4，推广受限

抽奖拼团商城模式介绍

商城区支持用户直接在线下单交易、会员管理、商品管理、财务管理等；

主要销售平台自营产品

支持多商户入驻，整合部分优质的商家入驻平台，入驻的商家在平台上有自己的店铺、独立的管理后台，能够自己上传产品、处理物流、发货等；

多样化的分销裂变模式，助力平台实现快速的用户增长：1、（初级会员）两级分销：商城新增两级分销，会员邀请用户除了在拼团区可以获得奖励，被邀请人在商城区和商家区正常购买商品会员也可以获得相应的直接或者间接推奖励；用户可以通过购买礼包产品、达到销售目标、发展新用户等条件来升级会员；

2、（团长）团队奖励为了让会员有更大的动力去发展会员，推荐新的粉丝，同时也有利于发展更多的团长，帮助平台管理、培养初级会员如何去推动市场而设计的一种分销奖励模式；

团长可以拿伞下所有有基因链推荐关系的额外的提成奖励，只有下面的人出单了就可以拿提成、团队基数越大赚得越多，不受级别限制，可以无限极拿奖励，类似于业务总监，团长可以有多个级别，级别越高提成比例越多

普通的会员可以通过花钱购买身份礼包、推荐会员、达到团队销售额、自身消费等条件升级会员

团队奖励

店长奖励分为十二个不同等级身份的人员，不同等级可设置不同奖励比例，不分级别，只要是同一团队的人员购买了产品，具有店长身份的人员都可以得到奖励

3、区域合伙人（区域奖励），平台可以招募区域合伙人，通过卖区域来帮助平台快速地回笼资金，以收货地址为导向，凡是该区域产生的订单都会归属到对应的合伙人，该区域的订单区域合伙人都可以拿一笔佣金提成；

选定销售员为某区域代理，以收货地址为导向，只要有所辖区域的收货地址订单，即可得到奖励。

只要有业绩的销售员，都可成为区域代理身份，业绩和收入成正比，人员充足，由商家合理制定奖励比例。

4、股东（股东分红）（属于一种激励性的奖励模式）

针对于业绩做得好的团长，平台会从产品的利润中拿出一部分做分红，分给达到标准的团长，分红的多

少取决于该团长的贡献值有多少（团队销售额）

成立公司可入股成为公司的白金，如在公司就职则按公司的职位得到相应的工资，不就职，则根据公司利润、出资占比进行分红。

商城模块支持微店

会员支持生成自己的小微店，来销售平台的商城，微店可以自定义名称，可以随时一键导入平台里面自己想要去销售推广的产品；

拼团专区

平台发起抽奖拼团活动，可以自定义本次拼团活动可以发起的拼团总数、每个团的参团人数、每个团的中奖人数，用户可以选择参与循环拼团的次数，在没有中奖的情况下会一直循环拼团下去，直到拼团活动结束后、拼团次数用完则出局或者抽中产品也会出局；

举例：平台发起一个拼团活动，活动期间总共可以发起拼团总数为100，每个团人满则开团，人满为100人，每个团中奖人数为3人，这3个人中奖后会拿到产品，其他没有中奖的97个人如果在选择循环拼团的情况下，则会自动进入下一轮的拼团，无需重复操作，拼团结束后未中奖的拼团金额会原路退回给到用户。

- 循环拼团模式优势：用户体验感好，无需重复操作相同步骤，能够快速开团；
- 用户可以自由选择循环拼团次数；
- 可以设置多款不同的产品不同的价格同时拼团，提供用户多样化的产品选择；
- 参团未中奖的用户可以额外获得参团奖励，平台拿出拼团产品销售所产生的利润出来分；

邀请新的用户参与拼团，被邀请人中奖了，则邀请人可以获得产品分销奖励；被邀请人未中奖，则邀请人可以获得被邀请人参团奖励的分销奖励。

具体分销规则如下：用户免费注册成为会员，平台所有的用户都可以通过消费赚钱，会员等级越高赚的就越多，培养用户消费=投资思维，会员等级如下：vip：直接推荐10名用户，团队推荐总人数达30人权

益：享受直接推荐5%佣金，间接推荐5%经理：直接推荐10名vip，团队推荐总人数达30名vip权益：整个团队奖励金额的5%，平级：2%总监：直接推荐10名经理，团队推荐总人数达30名经理权益：整个团队收益金额的9%同时拥有身份的用户除了享受拼团带来的收益外，所推荐的用户如果在拼团区以外的区域产生了消费也可以获得额外产品消费收入，每个产品的利润不一，产品具体的分佣比例平台可以单独设置

- 所有用户、会员在平台通过拼团所得收入均分为两个部分，80%的收入可以直接提现为零钱，零钱提现会产生2%的手续费；20%的收入转化为平台积分；

- 增加会员徽章，每使用一枚徽章就会获得一次拼团必不中奖的机会；

积分商城专区：用户在拼团专区所产生的积分，可以在积分专区购买专区的产品，以此来消耗积分，降低平台的提现压力；同时也可增加用户对平台的粘性和互动。

直播、短视频：

利用直播和短视频，通过主播输出优质的内容和主播超高的人气，提高平台的引流、转化效果，降低平台的教育成本

主播直播间支持评论、点赞、抽奖等，在直播间可以直接挂产品链接或者是拼团活动的拼团产品链接，便于平台通过直播或者拼团来推广产品、宣传相应的营销活动

短视频关联主播，用户通过短视频购买产品主播可获得佣金，短视频界面支持添加产品链接，可以加群、添加导购联系方式、私聊、点赞、分享等