

拼拼有礼、唐古拉等拼团抽奖返利模式后，拼团模式是否就此终章？

产品名称	拼拼有礼、唐古拉等拼团抽奖返利模式后，拼团模式是否就此终章？
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

早就在2015年，拼多多模式根据拼团模式游戏玩法，成功上市以后，让很多创业者，都了解了解社区电商平台，到此“社区电商平台盛行”。到2019年，社区电商平台的崛起，平均每天三家公司把自己塑造为社交电商平台，那样，这一营销模式身后有什么秘密？

而清楚而全方位的分配原则，哪一个才是最好的呢？运营模式有许多种，有正规的也是有不正规的，正规的就是泡沫塑料，在100%内进行分配，

不正规的啊，一般都会融合网络热点、新理念、趋势，之后呢？回报率令人震惊，并且存有泡沫塑料，因此我不建议每个人去尝试，既不必设计方案也别参加这种类型的手机游戏，这是我从心里的意见，对于大家商业运营模式设计，实际上本质就是一分钱这款游戏的设计方案，核心就是要满足人的本性？

分派造型艺术相当于商业利益与整体利益的完美平衡，这便分佣新零售，我做营销，重装系统功能开发，多年以来汇总，如何去理解商业利益呢？

当您的代销商向您强烈推荐一位客户或地区代理时，大家可以得到什么？这件事情至关重要，如果你说您给我介绍客户，在这里顾客造成消费后，我能再度给您抽成，看上去有效，可事实上难以实现，由于这个客户什么时候交易，还不清楚，假如今日拼命地向您强烈推荐100位顾客啊，并没有奖励的鼓励，或许第二天我就不会有动力为您强烈推荐。

那又何必做销售签单呢？添加社交平台的会员都需要买豪礼，为何要了解商业利益，那样的话，假如每包100元，那我今天强烈推荐十位消费者，可立即获得1000块的奖赏，对吗？

那样，怎么设置一个上百万的商业运营模式计划方案，也是安全无泡沫的呢？

假定：

生产成本6折之内——以100元团，10人群中3人，得奖赠予200买东西股票基金，买东西股票基金每一次拼单释放出来3%，开展举例说明运算

客户现金流：资金投入300元(玩10次，均值得奖3次)盈利：3个100元商品 600元消费股票基金，买东西股票基金后面跟团每一次释放出来3%可取现（封顶600元盈利，想提高盈利就继续跟团得奖

服务平台进帐：得奖3人，共收益300元

服务平台上账：

1) .得奖3本人拿商品（或拿买东西币兑换商品）成本费6折， $60元 * 3 = 180元$

2) .不得奖7本人，每个人退还拼单金再返现钱2元，共奖赏14元

3) .买东西股票基金每个人释放出来3%便是3元（假定以前都中得奖有买东西股票基金账户余额），有10人拼单无论得奖不中奖均可以释放出来3%，共必须释放出来给用户提现有现钱刚兑额度30元

4) .每一次出奖拿2%做为每月年底分红积分的权重计算年底分红（根据中奖率的比率年底分红），此次出奖月年底分红池拨6元

5) .每一次出奖取出2%做为今日的日年底分红奖金池，即此次出奖日年底分红池拨比6元

6) .分销商设定二级分销（一级1%，二级0.5%）、精英团队专业级差奖赏(V1拿0.5%,V2拿1%)，地区代理专业级差奖赏（区县级拿0.5%，地市级1%），分销商共拨比3.5%，即3.5元，10本人都是有上级领导，总拨比35元

总计：上账总额：271元

服务平台纯利润=进账-上账=300元-271元=29元，便是服务平台每出奖一次就赚29元。（备注名称：方式并没有泡沫塑料，十分安全性，客户特惠感受商品）

结束语：拼单是一种迅速高效的营销活动，它应用裂变方式，促进参加者自发性散播，称得上营销神器。可是，总是被用心，拿来进行资金盘、购物返利盘，尽管在怎么的花哨，总归是返回电商的本质——卖东西逻辑思维，只有先的卖货平台，才是新的终章。