

拼团抽奖新玩法, 2022年新模式, 2022年新零售创新模式

产品名称	拼团抽奖新玩法, 2022年新模式, 2022年新零售创新模式
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

一、会员制度礼包 抽奖活动拼单新零售平台

前言：

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)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

三、大量关键点游戏玩法标准：

- 1).猎环拼单
- 2).排长队拼单
- 3).团团长必出
- 4).团团长必没中

详尽如下所示:-.方式背景：

1.渴望好模式

一切一个平台却要想一个好的营的玩法，让消费者变化。VIP提高、销售总额提高。服务平台还可以有一定的监利。

传统拼单游戏玩法对用户缺乏诱惑力,无法激起更多客户参加，活跃性，也导致用户粘性低。服务平台以前运作的方式例如寄卖寄售方式分红模式。购物返利模，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，从而非常容易与致服务平台亏本,因小失大，例如网上销售寄卖方式。返利模式容易造成服务平台造成泡沫塑料。

二那么接下来小硬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：

服务平台准更新故茶,想通过抽奖活动拼单的方式来获取流量，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1000元。成本20元。一个3100人参加则算排2取得成功。每一个团有3个人可以按时主题活动价钱(5折)取得茶;

1.得奖得人:得奖的3本人就[1000元优惠价格取走售价2000的商品

备注名称:服务平台具体监利：100元20元=800元3人240元

2.不得奖得人:别的剩余97人参加拼单，并没有购买到茶叶的,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人*10元=970元

、分销商奖園：与此同时服务平台针对积极主动针对积级帮助平台做推广的消费者.即便强烈推荐消费者没有买到产品。也始与想要的分销商奖赏.奖励规则如下所示：

1)推建奖.

奖赏给得奖的人的上级领导:

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

强烈推荐5人。可以成为VPVIP.能拿直推1代2%=20元

强烈推荐10人。可以成为合比人.能拿直推1代3%=30元

备注名称:按高合作伙伴等级.共奖脑3人，共奖园30*3=90元

奖做给不得奖的人的上级领导:

强烈推荐1人。可以成为普通VIP,能拿直推10.01%=0.1元(下属得奖与不得奖都有)

推建5人,可以成为VPVIP.能拿直10.0.2%0.元

强烈推荐10人.可以成为合作伙伴.能拿直10.03%0.元

备注名称:按高合作伙伴等级.共奖脑97人。共奖助 $0.3*97=29.1$ 元

并且为了能激励普通VIP、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的身份客户团队协作奖赏,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%

鲁注:预埋一同级奖赏1%,

总计高分数佣 $7-1000*7%=70$ 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%

备注名称:预埋-级同级奖0.01%.仓总计分 0.07 00= 0.7 元*97人=67.9元

3)专业级差地区奖敬:始精英团队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-次拼团活动他所获得的盈利如下所示:

给中奖者的上级领导:

区县级代理:1%

吸代理商: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是有奖赏

总计高实 $1/000$ 元 30 元*3人-90元

区县级代理:0.01%

市设代理商:0.02%

富设代理商00%

4).服务平台赢利综述:

综合性统计平台每完成一个拼团活动:

销售总额为: $1000*3=3000$ 元

收益:销售利润: $3000-600=2400$ 元

开支1:不得奖退还: $10元*97人=970$ 元

开支2:奖赏分销商: $90元 29.1元=119.1$ 元

开支3:精英团队专业级差奖赏: $210元 67.9元=277.9$ 元

开支4:地区代理专业级差奖赏: $90元 29.1元=119.1$ 元

计净利润2400元,总计开支1486.1元,毓奖-次服务平台具体纯利润 $2400-1486=914$ 元

4.关键点游戏玩法标准:

适用于之上游戏玩法,为了能提高用户体验、提升消费者的参与性,我还针对此次拼单式做再一次升级的,增了一些标准,要仔细观看、细细品味哦!!!

1)、循环系统团: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感受

感,可以让消费者在短期内凑齐对应的总数打团,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;相反假如是能同时开许多个团,服务平台又没有

这么多VIP的情形下,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人

数,客户细心也被磨没有了,说不定还会忘掉有这回事了,因此在用户数量比较有限的情形下,建议使用此标准);

2).排长队拼单:在循环系统拼单的前提下再增加一个本人排长队拼单,假定一个100人拼团活动,仅有5个人可以得奖取得商品,与此同时取得新产品的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

与奖赏,而且再次全自动保存在这样一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,那样的话就能够更加迅速地打团,直道拼到商品被淘汰,十分刺激性。

对于宣布实惠的价商品,打开团团长必出,团团长进行拼单就可抢得商品

团团长进行拼单必没中,即挣钱,进行越大挣钱越大,能够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)适用奖赏三级分销的3*3奖赏方式(即不一样等级的推广员设定不同类型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,VIP,钻石会员等,专业级差方式,例如裸钻20%,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各个等级(以收件地址为标准给与区域代理的奖赏,例如省8%,市6%,区镇4%,住宅小区街道社区2%)