

解读2022最火的（全民拼购）新模式，一分钟成团，重点运用好第一天轻松实现

产品名称	解读2022最火的（全民拼购）新模式，一分钟成团，重点运用好第一天轻松实现
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

企业老板过来一起交流社交电商的商业模式和运营问题时，大家都会同事提到几个核心难题：没有持续的流量入口、引流难、回流难、复购难、裂变难、招商难，这些都整个商业模式落地最难解决的超级难点，那如何有效解决呢？

下面小胡同大家分享一下如何利用（全民拼购）主模式+动模式的商业模式来有效解决。

什么是主模式？

主模式就是整个商业模式的核心大楼的地基框架和核心大数据中心，实现算法如何计算、如何分钱、如何完成整个交易流程。并能承载你项目未来可以分阶段进行百层楼的发展，也就是说整生态的发展。

什么是动模式？

动模式就是服务于主模式中所需的工具应用装备武器，这些动模式应用系统都是根据项目不同时期用不同的动模式应用系统，每一个动模式应用系统都是有一个独立的、独特创新模式和功能的，在项目运营中进行灵活运用。

在这里一定要强调动模式更新换代超级快的，所以框架一定要具备不定期快速更新的功能。

注：大部分阅读者到这里可能还没有理解其中利害关系，目前中国大部分一开始进入领域时，由于没有搞懂这个原理，最后损失无法形容，读懂这2点让你少走弯路，立赚100万。不明之处可以私信我。

首先我们一定要预先整体布局，否则就白忙活了，第一个首先要找出你的盈利模式，当下盈利模式、短期盈利模式、未来盈利模式，

要有一个主模式的框架低层源码系统，并具备同动模式数据相通的，且灵活应用的，用的时候接上，不用的时候断开，同时动模式一定要有更新换代的框架。

推广奖励

指粉丝//购买产品，有ta直线往上一层级的推广员可获得商家的一部分产品利润奖励，粉丝成为推广员获得佣金，平台实现粉丝增长和裂变传播。

店铺奖励

指平台运营者将一定比例的产品利润用于奖励平台中业绩突出的推广者，并根据推广者的业绩评定相应店铺等级，分配其相应奖励。

高级奖励

指平台运营者在原来“推广奖励”的基础上，把每一级的推广员再划分为3个等级，故推广员等级就细分成了“3*3”这9个角色，推广员得到其相应等级比例的奖励。

区域奖励

指平台运营者根据推广员的业绩情况给予其申请区域代理的权限，并按实际情况分配其管辖的区域；成为了区域代理的推广员拥有一定比例的产品利润奖励。

绩效奖励

指平台每卖出一个商品，从中抽出一定比例的利润作为奖励放入奖金池，累积到一定时间后再按规则分红给推广员的奖励模式。

团队奖励

与店铺奖励相结合，通过设定每个月不同的团队业绩目标给予对应店铺身份的人不同比例的团队奖励，从而激励团队领导//者更有业绩目标感及动力。