

【全民拼购】【全民秒购】促进流通新业态、新模式——逻辑与玩法

产品名称	【全民拼购】【全民秒购】促进流通新业态、新模式——逻辑与玩法
公司名称	东莞市数云网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	东莞市
联系电话	18665158422 18665158422

产品详情

当新冠疫情大肆卷土重来，全国的生产生活也受到了极大影响，许多企业的运作遭遇困境，部分甚至陷入停摆。在积极配合疫情治理外，如何利用科技智能抗疫，有效减少社会损失，成为众多头部科技企业的重大命题。随着全球经济下行，党中央、国务院高度重视发展流通扩大消费。为推动流通创新发展，促进商业繁荣，激发国内消费潜力，更好满足人民群众消费需求，促进国民经济持续健康发展，《意见》提出了20条稳定消费预期、提振消费信心的政策措施。

促进流通新业态、新模式发展: 顺应商业变革和消费升级趋势，鼓励运用大数据、云计算、移动互联网等现代信息技术，促进商旅文体等跨界融合，形成更多流通新平台、新业态、新模式

一、模式亮点

1、门槛极低，参与即赚

参与门槛限制，所有用户均可参与活动，并且参与拼团，无论中奖与否，均有所获

2、有机会“白拿”产品

中奖用户可获得的“购物基金”，后续参与活动可全部返回，等同“白拿”

3、资金安全保障

所有资金通过可信第三方专项存管账号（如微信·财付通），安全有保障

4、无泡沫，零风险

所有奖励均来源于产品销售的利润和品牌广告支出，无泡沫，零风险，合理合法。

5、可灵活参与

用户可自由参与不同价格（产品）的拼团活动，中奖后可自由选择产品或等值购物币。

6、奖励可即时到账

订单完成，奖励即可到用户零钱账户，用户按照平台提现规则即可把零钱进行提现。

7、可玩性极强

用户不仅可以获得现金奖励，还可通过“分红积分”，获得平台额外奖励的月度分红。

8、无收益封顶限制

无任何参与次数和收益封顶限制，秉承“越参与，越分享，越收益”的原则，多劳多得

二、什么是“全民拼购”？

【全民拼购】模式是结合了当下流行的“社交电商”与“拼购玩法”，通

过全民更人性化的奖励机制，将产品销售中的利润大化让利于参与拼团的用户。激励用户参与、分享的同时，也可带动平台产品销售，实现“多方共赢”的效果。

三、拼团玩法

为提高品牌关注度，提高公司决定对部分产品进行限时特价优惠活动，规则如下；

1、用户可在平台自由选择100、300元、500元等产品价格的拼团活动，满10人后即开团，3人可中奖(买货成功)，7人不中奖（买货失败）。“无论成败，皆有所获”

2、3人中奖(买货成功) 7人不中奖（买货失败）

可获得相应价格的产品或等值的购物币；
平台全额退回参与拼团的款项；

可获得（商品价格）的“购物基金”；
可获得（商品价格）5%的广告奖励；

可解锁5%的“购物金”（如有“购物基金”）；
可解锁5%的“购物金”（如有“购物基金”）

可获得（商品价格）10%的“分红积分”；

用户若参与同一个拼购活动连续中奖3次(买到优惠商品)，后续该用户继续参与该拼购活动则将连续10次不中奖，让其它用户也能有机会买到优惠商品！

以下是小编新分享的新模式

一、前提，如何理解全民秒购？

技术创新电商平台应用领域，结合现阶段火热的寄售与盲盒卖货方式，让

用户购物的同时又积极主动参与活动宣传

也就是相当于把握住了用户的真实要求，平台把生产成本至销售市场销售价之间的利润(差价)重新分配，可以直接用于吸引用户，让用户先可以直接赚钱，在到消费产品体验，根据产品效果形成消费习惯，转化成忠实的用户持续为平台创造财富，让用户参与分配利润，在分利润的过程中把产品推广出去，增加用户对平台的互动粘性，实现高复购

二、运用规定：

根据购买商城售价产品、推举人转帐获得的【购物积分】可以换取提货券，1:1换取获得，换取的提货券在达到网络平台规定设定的提货券额度，规定顾客就须在网络平台商城系统上网上商城产品，网上商城后网络平台会根据顾客提货的日程安排发货，故清除相对应的提货券

共享值根据换取提货券与此同时获得，可以用于预约抢购活动，付款上架费（可冻结可解除冻结）。

为了让顾客可以快速地运用到产品，比如当换取的提货券达到1000元值时【网络平台自定义】，顾客必须要进行提货，不然顾客将无法继续参加网络平台的的活动

提货券是网上商城产品的唯一权证，当提货券没达到网络平台规定的提货值时，顾客想拿到产品，那就需要在向推举人购买积分去换取。

三，操作流程

1、平台项目对接精英团队长/代理商，由精英团队长等有个人身份权益的vip会员先向平台在线充值购买积分。

2、顾客需到自己的精英团队长手上购买积分。

3、顾客再拿购物积分换购提货券。

4、换取提货券之后平台在1:1的免费赠送共享资源值。

四、页面展示

五、平台亮点

引流

变向盲盒游戏玩法：根据类似盲盒方式方法抢购产品，延伸性、娱乐性游戏玩法留住顾客。

顾客裂变营销推广：厂家把生产成本至市场生产成本之间的利润（差价）平均分配给普通的顾客,促进顾客进行普通的分享营销推广，做到低成本引流作用。

转换

多种渠道获利：平台服务费、商家和顾客自行充值等多种获利方式方法。

加速资金回流：多资产转换促进平台顾客合理交易，合理获得奖赏的营销方式，让厂家将钱握在自己的手上。

避开现金流量风险性：我们知道假如做一个新项目有大量的现金流量进出，这实际上就是风险性，反之根据预先向顾客收款的方式方法筹集资金，可以大幅度降低生产制造运营管理风险性。

存留

精确覆盖客户群体：该游戏玩法可以配搭品牌活动及新项目使用，砍价活动划定有多场次多区，精确覆盖刚需客户群体，满足不同客户需求。

抓住顾客消费观念：直推奖赏佣金购物积分，积分可以兑换提货券，顾客仅能在平台商城上提取产品积分兑换。

裂变

顾客普通的分享：厂家把生产成本至市场生产成本之间的利润（差价）平均分配给普通的顾客,促进顾客普通的分享营销推广。