

什么是预售拼购？如何让消费者有机会“白拿”产品、甚至？

产品名称	什么是预售拼购？如何让消费者有机会“白拿”产品、甚至？
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	微三云:软件定制开发 云平台:源码交付 东莞:松山湖
公司地址	东莞市石排镇瑞和路南东莞生态园松山湖高新技术创新园B栋2-5楼
联系电话	159****4030

产品详情

什么是预售拼购？

预售拼购是消费者通过参与商城的产品预售活动，从而获得更加优惠的价格；同时，通过社交分享，还有机会获得免单资格、活动阶段返现以及分销奖励，让消费者有机会“白拿”产品、甚至赚钱！

预售拼团模式优势：

1.能进一步提升用户体验和忠诚度，而且解救了库存忧患，实现了消

费者和商家的双赢；

2.快速地引流吸粉，裂变速度快；

3.无泡沫，零风险

4.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，合法合理；

5.奖励可即时到账

6.订单完成，奖励即可到用户零钱账户，用户

7.按照平台提现规则即可把零钱进行提现；

8.门槛极低，参与即赚

9.无参与门槛限制，所有用户均可参与活动，

10.并且参与拼团，无论中奖与否，均有所获；

11.用户有机会“白拿”产品，积极性高；

12.新颖、创新性模式。

参与用户活动权益解析

越早拼，越便宜

若消费者在活动刚开始时参与了此预售活动，当人数达到200时，平台会返还5元差价，以此类推，若满2000人，总共可得到平台50元的返差。此时，消费者相当于50元买到了10斤的赣南脐橙。

越早拼，越幸运

每新增25人参与，平台将从参与活动的总人数中随

机抽取1人买单！越早参与，被抽中概率越大，且被

抽中后，仍然可以享受后续平台的返差。

若消费者在轮就被抽中免单，等于“白拿脐橙，

还获得了50元的返差。”

在完成2000人拼团的情况下，对于消费者来说：运气差点的原价100元/10斤的赣南脐橙，完成2000人的团只需要50元；

对于运气好的人，可以获得免单的名额，2000人的团，有80个免单的名额，越早参与的人越有利，也就是说你是前25个进来的人，有80次机会可以参与抽奖免单的机会，知道抽中为止，否则会一直参与抽奖，直到满人；而且你是免单的前提下，平台同样的每满200人就会给你返回去5元，满团总共返10次也就是50元；

同时如果你还有邀请人进来参团的，你还可以拿分销奖励：

两级分销：直推一人拿1元，间接推荐一人拿0.5元

团队管理奖（团队长身份有四个等级，等级越高拿的团队奖励越高）

:

团队成员每参团成功一次：总裁奖励1元总监奖励0.8元经理奖励0.6元

主管奖励0.4元

假设A直推了10人参加了同一个团，且A还是总裁身份的情况下，A可以拿到的分销奖励如下：10人（直推）1元+10人（团队成员）*1元=20元

所以A在推荐了10个人参团的情况下成团后他可以拿20元的佣金。

下面再给大家做一个平台的完成这样一个2000元预售拼团的财务情况

:

总收入：【2000-80（免单）】*50（单价）=96000元

赣南脐橙产地成本：2000人*10斤/人=20000斤

单价成本是3元/斤

总计：20000斤*3元/斤=60000元

快递费：2000人*10元/人=20000元

免单&返现：80人*50元/人=4000元（大值）

综上所述，总成本为：60000元+20000元+4000元=84000元

佣金结算（此处按大值计算，也就是2000人都有推荐人，同时也有间接推荐人，所有推荐人上面都有团队长“总裁”）：两级分销：（1+0.5）*2000人=3000元

总裁佣金：1元/人*2000元=2000元

总佣金为：3000元+2000元=5000元

平台总利润：96000元-84000元-5000元=7000元

模式总结：

预售拼购：（阶梯价预售+拼购抽奖）

1.阶梯价预售：

100元产品，单品拼购

满200人后降价10元，前200人退还10元

满500人后降价20元，前500人再退还10元

满1000人降价30元，前1000人再退10元

如此类推

2.拼购抽奖：

设置每100人抽一次奖，抽中奖的人获得免单，立即退还下单金额，而且之前降价返还部分金额照拿，而且后续降价部分继续返还，意思是中奖的人获得免费拿产品还赚钱的模式。参与越早，中奖概率越大！（参与得早参与抽奖的人少）

模式价值：

- 1、提升粉丝，顺便吸引实力供应商、原产地合作入驻
- 2、用团购量大订单拿到工厂原产地的优惠供货价！

Ps:适合应用场景：季节性产品预售、原产地大量订单采购、工厂订单批量生产、产品研发费用众筹、个性定制贴牌生产！