

海口软件开发，动静态结合，全民拼购多维度玩法深度剖析，陈景尧

产品名称	海口软件开发，动静态结合，全民拼购多维度玩法深度剖析，陈景尧
公司名称	东莞市星电网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	东莞市石排镇东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	15006688653 15006688653

产品详情

向大伙儿们问好，我是的门门（陈景尧）这期门门给大伙儿讲讲大家一直非常感兴趣的商业模式——全民拼购

全民拼购模式说明

1.拼单方式：

“10人团”中抽“3人”；

中奖者可获得：

A.等值的产品/购物券；

B.(商品价格)10%的“ 分红积分 ”;

C.(商品价格)的“ 购物基金 ”;

D.(商品价格)5%的“ 购物金 ” (前提是该用户拥有“ 购物基金 ” ,

且奖励不超过“ 剩余的购物基金 ”;

不中奖者可获得:

A(商品价格)5%的零钱奖励:

B.(商品价格)5%的“ 购物金 ”;

2.拼单规则说明 :

“ 分红积分 ” 作为“ 参与平台利润分红的凭证 ” , 不能提现为零钱 , 同时每月1-5号用户可以将积分用户兑换产品或者转入/转出至“ 积分池 ” , 6-24号则只

能转入但不能转出“ 积分池 ” , 25-30号为结算期 , 需 总
用户不能转入和转出“ 分红积分 ” , 平台会根据“ 可分配利润 ” 与“ 总分
红积分 ” 数进

行加权分红。(另:每次转入“ 积分池 ” 的数量必须为“ 整百 ”。)

“购物基金”可视为“待返金额”，如A用户获得了100个“购物基金”，后续A参与继续拼团后，将以零钱形式返还“购物基金”，直到返完为止。

新用户参与，成为“1天有效期”的推广员；

用户当天有参与，平台赠送“1天推广员有效期”；

(举例:新用户A参与某个拼团活动，总共可获得2天的推广员有效期。)

拼团隐藏规则:1.当天次参与拼团并且排位，必不中;

(举例:A B C D E ...，蓝色为当天非参团，红色为当天参团，则C为此团的“不中奖人”。

2.新人参与且排位，必不中;

(举例:A B C D E F....，蓝色为当天非参团，红色为当天参团，绿色为新用户，则C为此团的“不中奖人”。)

附:1.2版本新增功能大纲

1中奖规则:可设置中奖XX几次后，之后XX几次必不中奖

2、新增订单管理，当未成团的订单后台也能看到

3、关联产品限制:后台可自定义设置实物产品数量(多10个)

4、自动成团:当活动团时间到了还未达到参团人数，系统机器人自动补齐活动人数(必须后台手动开奖)

5未中奖新增赠送积分:赠送商城积分

6限制用户每天参团次数:每天可参团的次数

7每日分红:每天晚上0点结算

分销利润分配(按商品价格)

推广奖励:2级分销---2.5%，1%;

店铺奖励:(等级由高到低分别为)5%、4%、3%、1.5%;

区域奖励:省代2.5%、市代1.5 区代1%;

前端产品/价格展示

前端直接展示“99元/299元/399元/599元...”拼团区，用户根据所选价格直接进入选择，可供选项有“A产品/B产品/C产品/购物券”，用户只能选其一

点点关注，近我者富，评论，多赚千万。搜索陈景尧，千篇商业方案解析给你听！了解电商软件、商业模式等相关信息的读者，可详细咨询

扩展资料：

现在很多连锁超市、百货以及更多零售店已经将会员管理系统实现线上商城并且实体店相结合已达到线上线下载体销售!开发了城系统，会员在线上看到商家的店铺产品，方便便捷的购买，商家也可以发布一些促销产品，便于会员能在短时间看到。

城系统能同步哪些数据呢？

1、通过线上线下会员系统的对接，无论线上或线下各分店哪一个库存发生了变化，都会及时更新到总库存里，实现库存数据的同步，方便数据查询，也能防止出现超买和错买。通过线上线下会员管理系统的对接，线上或线下各分店哪一方的商品信息发生了变化，线上线下都会同意更新。

2、线上商城与线下的订单数据对接，线上线下订单同步更新。线上商城与线下会员数据对接并实现无缝对接，可将线下爱所有会员帐号全部正是介入电商平台，线上商城与线下全体门店中的所有会员数据实现对接，线下会员凭借自己的帐号，无需注册即可登录线上商城购物。

城功能模块：

1、基础功能

如商城商品展示，在线下单、订单查询、加入购物车等这些功能，都属于城的一个基础功能，这些都是基础的商城必备功能。

2、营销功能

如拼团团购、满减送等营销组件，因为人们经常容易对商品的稀缺或者是价格诱人，往往才会更容易吸引很多人去关注或者去抢购。对于企业和商家而言，不仅可以提升商品的销售量，让用户反复参与，并分享给周边朋友，从而达到极强的口碑营销。

3、数据统计功能

数据统计功能实时统计公众号的关注情况和用户请求数。根据统计对相关推广营销活动效果提供数据支持，让商家对相关市场行为作出相应调整，从很大的程度上实现了对市场的监控与及时应对。为城的营销活动提供依据，商家可细分用户数据，做到商城发展有的放矢。