

# 潍坊软件开发，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	潍坊软件开发，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：

从当前发展形势来看，电商虽然发展十分迅速，但仍处于发展初期，还有很多需要完善和改进的地方。而传统的实体经济虽然受到了电商的巨大冲击，但是往往困难与机遇并存，这也正是实体经济实现转型的好时机。所以实体经济想要在竞争如此激烈的环境下获得长远发展，就需要不断优化与改革。让电商与实体经济相融合。

B2B2C商城系统是企业级的多用户商城系统，支持多供货商、多商户入驻的综合性商城，低成本快速构建在线商城平台，打造全渠道营销推广。支持企业自营模式，联营模式，招商模式，O2O门店模式，满足企业各个发展阶段的商业模式。其业务如下：

1、平台建立自营线上商城系统，整合自身多渠道业务，通过会员、商品、订单、财务等功能对线下线上多业务进行统一管理。

2、系统支持运营多家自营店铺，各自营店铺可专心运营自主商品，通过多用户商城系统的多终端覆盖，全民售卖自营商品。

3、整合多方渠道供应商，以商品入库、统一仓储、统一物流的方式进行入库联营。

4、平台企业通过代销或者直销的方式，将伙伴供应商资源纳入平台自营体系建立多个自营店铺，多样化商品和服务品类，整合行业资源。

5、平台企业通过签约多方渠道供应商，通过会员、交易、平台和财务等管理系统，对平台进行运营管理。

6、入驻商家自行管理商品、订单、仓储、物流、售后服务、营销推广等业务，提高交易转化率。

7、自营+联营+招商模式，平台企业通过建立自营线上商城系统，自建会员、商品、订单、财务和仓储等管理系统。

8、平台则可以多样化商品和服务类，整合行业资源，收取商家营销推广费用、类目使用费用和平台佣金等收入。

9、新零售时代，商家通过门店地址的定位获取及配送半径、配送范围的设置，方便系统更好的运营。

10、商家将订单的分配给服务范围内的门店，缩短买家收货时间。且节约了商家的物流成本。