

邯郸软件开发，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	邯郸软件开发，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：

对于传统的服务和零售行业来说，O2O电子商务平台运营，在电子商务蓬勃发展的多年时间里一直处于线下隔离状态。当越来越多的消费者花更多的时间在互联网上时，通过网络营销吸引消费者已经成为传统服务和零售行业的必然需求。但o2o多用户电商平台系统的线下消费注定了营销的本土化特征，传统的线下营销抓住了周边的消费群体。传统的线下营销推广方式无法实现按结果付费。相反，o2o多用户电商平台系统信息数据的互联网技术可以、准确地记录任何交易数据，从而实现按结果付费。

多年来，以“新零售”形式出现的店层出不穷，到目前为止，在这种模式下还没有零售，零售业需要找到一个新的增量区，也许新零售+B2B是一个新的商业机会，可以分割传统零售流并积极参与新客流真空区的开发。

与传统零售相比，新零售在采购、物流、支付、销售等环节都发生了极大的变化，是传统零售全产业链的整体优化。智慧零售以识别消费者需求为出发点，基于智慧化技术手段，通过算法建模，拓展新营销场景并重构商品价值链的零售新模式，以用户、智慧化技术、算法、营销场景的CIASC五大要素为核心，在实现商品数据化、场景智慧化、服务云化的基础上，引导原始交易转变为场景服务，商品购买转变为精神需求。不难发现，未来零售一切以顾客为中心、以消费趋势为导向。

新零售的发展及其特征是什么？

一、线上、线下的融合是新零售重要的形态。

二、数据技术的驱动技术，除了数据分析、数据捕捉、数据整合、数据分析，数据挖掘、数据分析一些数据应用等之外，还有人工智能、计算机视觉，这些都会让我们的零售场景得到更加全方位的展示，从而让产品和服务交换的效率提高。

三、新零售是要让互联网来改进、优化流程，从而来提升整体的零售效率，因为传统零售效率已经被挖掘地非常深了，所以怎么样去在新的技术革命的条件下来获取效率的革命？这是新零售的本质的特征之一。