

济宁软件开发，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	济宁软件开发，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：

传统零售体系以“商品”为核心，以“进-销-存”管理为维度，越来越不应当前市场的发展，无法满足顾客的消费体验，无法提高商业效率。零售商需要一个全新的商业时代的零售体系。

以“顾客”为核心，以“人-货-场”三大商业要素为技术开发维度，全面满足零售企业多渠道、多业态、多场景、多社会化营销，以及复合型供应链运营需求。

O2O新零售是指零售+线上线下互联无缝结合，在电商的步步紧逼下，传统线下零售开始反扑，进军线上，新零售O2O模式四面开花，而线上电商也纷纷开通线下实体店、体验店，推进线上线下一体化的全渠道O2O新零售模式。

O2O零售系统怎么开发?

1、自主开发：

公司可以自己组建一支自己的开发团队，然后自己来开发相关的o2o系统。但是这种开发方式的难度比较大，耗费的时间也比较长，从设计到程序员开发到上线这其中有很多环节，也有可能出现很多的问题，导致产品**较佳上线时机，所以不建议大家去选择。

2、购买系统：

更多的企业还是选择借助现有的系统，直接购买去做开发。而且针对企业不同的需求，有不同的报价，比如功能比较少，不是很全面的，价格可能会低些，而功能更多，服务项目更多的系统，价格也会更高。借助这些o2o系统，商家可以拥有一个自己的电商商城。

O2O新零售模式主要的四个种业态：1、零售+生态：零售生态系统不仅包含线上、线下和物流，还涵盖了上下游合作者甚至内部员工，零售+生态经营的即是新商业模式，*懂得经营的合作伙伴、经营人。2、零售+全渠道：不少线下零售商认为，所谓的零售全渠道就是将产品、服务搬到线上去销售，开个网店，去跟团购平台合作，推出团购套餐，或者跟外卖平台合作，让消费者在网上也能找到自己，这样就做到了O2O的跨越，实现了新零售全渠道。而新零售全渠道要做到两个关键词是链接和整合。链接就是通过移动互联网系统、数据管理系统、线上线下交易系统，基于线上线下营销的全新商品结构和商品管理体系，全新的支付结算体系。3、零售+体验：零售+体验式消费，如果零售商家集中优势资源，专注于消费体验的提升，提供高附加值的服务，在用户体验上形成特优势，那么也是很难被颠覆掉的。4、零售+投资：通过投资和入股的形式来整合、扶持同自己互补或者具有新零售基因的竞争对手、创业公司，这种体外孵化借助资本的力量就可以实现，擅长此道的就是巴巴。

