

预售拼团新玩法解析，企业再也不用担心生产成本低，没有现金流

产品名称	预售拼团新玩法解析，企业再也不用担心生产成本低，没有现金流
公司名称	东莞市南城缘宝商务信息咨询服务部
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广东省东莞市石排镇瑞和路松山湖生态园B栋2-5楼
联系电话	18002681353 13652805628

产品详情

预售拼购就是提前发布或者是提前出售的产品，预售产品一般没有上市或者是库存量不足，没法马上发货，这种的产品需要等一定时间内后，才可以被出库售卖。

平台开设产品预售，用户需要报名对应预售活动，一般来说，分为常态预售、活动预售。

预售可以认为是在产品正式上市开始之前的一次销售行为，毕竟很多产品都是按量来销售的，这种可以帮助商家进行一个预判，这种可以极大减少研发生产损失。也可以拿着订单找寻优质的供应链

如何理解【新预售拼团】？

传统的预售玩法传统，比如雷军的小米开启预售产品，这需要消费者对品牌极大的忠诚度，但是现在新预售拼团玩法新颖，既可以白拿产品还可以赚钱。

新预售拼团是顾客可以通过参与购物商城的产品预售活动，从而得到

更加实惠的价格；同时，可以通过社交推鉴，还有机会得到免单资格、活动环节返现以及分红奖励，让顾客有机会“白拿”产品、甚至赚钱！

我们以9月份即将上市的大闸蟹为例：

在达到2000人拼团的情况下，相对于顾客来说：

市场上还卖上市的大闸蟹，去年价位原价500元/10斤的大闸蟹，达到2000人的团只需要300元即可购买；

活动规则：

平台开设了一个九月份即将上市的大闸蟹活动(也可以是厂家预售新品)

活动开启500元起售，按阶梯式返现，再随机抽奖，越早拼，越便宜，越早拼，越幸运。

假设顾客在活动刚开始时参与了500元的大闸蟹预售活动，当人数达到100人时，平台会返还10元差价，以此类推，若满2000人，总共可得到平台200元的返差。此时，顾客相当于300元买到了10斤的大闸蟹礼盒。

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人免单！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。

相对于运气好的人，还可以得到免单的名额，2000人的团，有80个免单的名额，越早参与的人约有益，换句话说你是前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，直到满员；而且你是免单的前提下，平台同样的每满100人就会

给你返回去10元，满团总共返20次也就是200元；

若顾客在轮就被抽中免单，等于“500元的大闸蟹，还得到了200元的返差。”

假设顾客A是1到25时候参与的活动，那他有80次的抽奖机会，中奖了参与的钱退回，还可以得到价值500元的大闸蟹，还有200元的红包（每轮10元返现）

同时如果你还有邀请人进来参团的，你还可以拿分红奖励：

两级分红：直接推鉴一人拿1元，间接推鉴一人拿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：V1奖励1元

V2奖励0.8元

V3奖励0.6元

V4奖励0.4元

假设A直推了10人参加了同一个团，且A还是V1身份的情况下，A可以拿到的分红奖励如下：

10人（直推）1元+10人（团队成员）*1元=20元

所以A在推鉴了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达到这样一个2000元预售拼团的财务情况：

总收入：参与人数减去免单再乘以单价

$$\text{【2000-80（免单）】} * 300 \text{（单价）} = 576000 \text{元}$$

大闸蟹产地成本：2000人*10斤/人=20000斤

单价成本是15/斤(货找人购买会难，人找货就很容易，有两万斤的订单找产地，找基地，想压价都容易)

$$\text{总计：} 20000 \text{斤} * 20 \text{元/斤} = 400000 \text{元}$$

$$\text{快递费：} 2000 \text{人} * 10 \text{元/人} = 20000 \text{元}$$

$$\text{免单\&返现：} 80 \text{人} * 200 \text{元/人} = 16000 \text{元（大值）}$$

$$\text{综上所述，总成本为：} 400000 \text{元} + 20000 \text{元} + 16000 \text{元} = 436000 \text{元}$$

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“V1”）：

$$\text{两级分红：} (1+0.5) * 2000 \text{人} = 3000 \text{元}$$

$$\text{V1佣金：} 1 \text{元/人} * 2000 \text{元} = 2000 \text{元}$$

$$\text{总佣金为：} 3000 \text{元} + 2000 \text{元} = 5000 \text{元}$$

平台总利润：

$$576000 \text{元} - 436000 \text{元} - 5000 \text{元} = 135000 \text{元}$$

预售.拼团模式优势：

能进一步提升用户体验和忠诚度，而且解救了库存忧患，实现了顾客

和商家的双赢；

快速地引流吸粉，裂变速度快；

无泡沫，零风险

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，合理合法；

奖励可即时到账，订单达到，奖励即可到会员零钱账户

会员按照平台提现规则即可把零钱进行提现；

平台是先收钱再找货，再按需生产，实现C2F，减少压货成本

门槛极低，会员参与即赚

无参与门槛限制，所有会员均可参与活动，

并且参与拼团，不管中奖与否，均有所获；

会员有机会“白拿”产品，积极性高；

玩法新颖、创新性模式。