

5分钟带你了解全民秒购，抢单互助巅峰小店和星云日记的商业模式，微三云钟小霞

产品名称	5分钟带你了解全民秒购，抢单互助巅峰小店和星云日记的商业模式，微三云钟小霞
公司名称	东莞市莞带大数据科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋402室
联系电话	13143659518 13143659518

产品详情

小伙伴们好，我就是微三云钟小霞

伴随着电子商务市场社会经济发展，消费人群日常生活水平的提升，对产品规定愈来愈多，传统销售渠道方式相对而言比较单一，并且在营销的过程当中存在许多难题，公司可以依据市场状况和品牌优势，订制商业方案，新改变传统微商代理加盟管理体系，逐层获得产品，抑制产品和客户升值购物返利，根据培育和征募裂变式精英团队，制订有针对性的团队协作现行政策、根据精英团队利益分配对策做到产品销售为目的的，自主创新迅速引流裂变的商业接单方式

1、限时抢购击杀

用户可在限时抢购区与检漏区开展击杀限时抢购，每一个区域的限时抢购区单独打开，在限时抢购打开期内，也可以进行限时抢购提交订单买卖；限时抢购区砍价活动完毕90分钟，检漏区打开，如错过限时抢购区域砍价活动，还可以在检漏区开展击杀限时抢购

2、换置会员专区

服务平台产品分成限时抢购区产品和换置区产品，抢换置区产品供客户拆换同使用价值产品及其换置发布更新商品的价值时应用

3、秒杀活动

每一个区域的限时抢购区单独打开，仅有打开期内才能够限时抢购提交订单买卖，一旦错过，只有等候90min后检漏区再次击杀限时抢购；客户击杀所得到的产品，可以选择送货，也可以选择拆换同档次产品，也可以选择服务平台寄卖；

4、等额的同换

客户击杀获得产品后，可免费拆换同一个价钱系列别的产品

案例一、太爱速M接单方式游戏玩法步骤：

新用户注册选购积分兑换，有积分兑换后务必折算成提货券，换取提货券后会得到1:1的分享值，分享值在开展预定活动及寄卖主题活动销毁。

买东西积分兑换：通过平台商城系统产品区选购售价商品或可向邀请人线下推广转帐购买积分兑换。

取货券：得到积分兑换后在平台商城系统换取区1：1折算成提货券，取货券是服务平台商城系统取货“凭据”，当提货券做到服务平台自定标值，客户务必清除提货券开展产品交收，不然客户将无法继续参与预定主题活动。（服务平台主力控盘体制）

分享值：换取取货券时服务平台附加赠予1：1分享值，拥有分享值才可以参加预约抢购主题活动，预定之前需要冻结分享值（可冻结，可解除冻结）

二、如何预约主题活动：

活动开始前5--10min终止预定，可持续预定下面的两场；每轮主题活动分成规范场传统场2个区域活动；预定不同类型的场数，能够限时抢购不一样价钱订单，必须冻结的分享值总数也不一样

规范场：冻结200分享值（自定）

传统场：冻结500分享值（自定）

当客户限时抢购到客户订单后，并交易成功，【一键寄卖】出售；

股权溢价开展出售。查询[寄卖协议书]；转卖必须4.5%的分享值，第二天分享值变为现金回笼(分享值是选购积分换购成提货券时赠予等价的分享值)。

授权委托“寄卖”取得成功，等候售出。

三：主题活动股权溢价计算：

发布附加费（扣减分享值）= 买进限时抢购价 * 发布附加费占比

商家盈利 = 买进限时抢购价 * 商家盈利占比

挂售资金回笼= 买进付款价 发布附加费 商家盈利

挂售额度= 买进限时抢购价 * 寄卖增涨占比

假如生产成本为1000元，价格行情为5000元，股权溢价从1000元逐渐，每一次产品溢价提升6%，限时抢购订单1.15%为静态数据盈利，4.85%为平台维护费用（分享值抵税），产品每日股权溢价一次，直至价格行情为5000元。

顾客限时抢购仅需付款股权溢价一部分，成本费不需要缴纳，例如成本费1000元，股权溢价6%逐渐，天接单的价是1060元，不需要缴纳1000块的生产成本，当限时抢购到现阶段价钱处在1060块的产品，你只需付款60元，应用 $1060 \times 4.85\% = 51.41$ （服务平台将减掉的分享值）， $1060 \times 1.15\% = 12.19$ （纯静态数据贷//款利息）， $51.41 + 12.19 = 63.6$ ，第二天在1060元的前提下，股权溢价为6%，即 $(1060 \times 7\% = 63.6 + 1060)$ 相当于1123.6元。

产品溢价的低值后产品将由团队长取回，在交易后股权溢价一部分贷//款利息在补足生产成本，做产品交收

新零售"的商业生态预制构件将包含在网上网页页面、实体线门店、支付终端、数据体系、物流信息平台、营销路径等诸多方面，并置入买东西、游戏娱乐、阅读文章、学习培训等多样化基本功能，从而助推企业线上业务、线下体验、金融支持、货运物流支撑点等四大能力的全面提高，使消费者对于买东西全过程便捷性与舒适度的需求能够获得更强达到，并由此增加用户粘性。

案例二、星轨日记

商业逻辑:生产厂家把生产成本至销售市场零售价中间的收益(价差)重新分派，让顾客立即先挣钱，到选购产品体验，根据商品实际效果产生消费观念，转化成忠实的顾客(不断为企业发展创造财富)。操作步骤:如生产成本1000元，市价为5000元，从1000逐渐股权溢价，每一次股权溢价6%起，限时抢购新产品的1.15%为盈利，4.85%为广告宣传值转现，一天股权溢价一次，直至市价5000元后进行商品销售。参与方式:星轨日记比较简单。便是每一个普通大众，买一个公司的产品400-500即可领取企业赠送的广告宣传值。拥有广告宣传值就可以报名企业活动，也就有了赚钱的机会。

销售市场推广奖励:(按当日产品价测算) 、直推奖赏:0.3% 、销售业绩业绩奖赏一、团队业绩做到10W , 0.2%奖赏(至少200元/天)二、团队业绩达30W , 0.3%奖赏(至少900元/天)三、团队业绩达200W , 0.4%奖赏(至少3000元/天)四、团队业绩达600W , 0.5%奖赏(至少10000元/天)五、团队业绩达1800W , 0.6%奖赏(至少35000元/天)如精英团队水流保证:500万，盈利2万/天1000万，盈利5万/天5000万，盈利15万/天注:同级是10%合作伙伴:祛除一个区服，住宅小区日水流达1200万，升级成合作伙伴，享有服务平台总销售业绩0.1%的权重年底分红。特性: 服务平台正拔比 零泡沫塑料。 点对点交易，无核心账号。 商品平价销售，不伤人脉。 每24钟头股权溢价一次，周期时间短，效果好 无需要支*付生产成本，仅需支*付股权溢价的那一部分，小投资流水大，利润高。 创变实体线，为民造福利已。

许多企业都在做公司的商业运营模式整体规划，产品加盟，逐步代理商，商品分佣，会员制度，策划活动，做品牌的营销。如果需要软件定制开发可私