

温州电商软件开发，创新拼团玩法，全新全民拼购，微三云李志英

产品名称	温州电商软件开发，创新拼团玩法，全新全民拼购，微三云李志英
公司名称	微三云大数据科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	松山湖园区瑞和路1号2栋304室
联系电话	183****0056

产品详情

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“冻结积分池”，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

扩展资料：

1号泉分销系统开发，1号泉小程序模式开发，1号泉app开发

微商是社交电商吗？它本身就是社交电商的一种初级形态。该模式让以前在圈子有一定的影响力，能在短时间内让更多人去追随他的人赚到了钱。但这种人在庞大的微商队伍中占据金字塔顶端，是少数。大多数人底层的小代理除了一大堆货外，赚到钱的可能性小，亏钱的可能性大。正因为如此，传统微商目前正在被社交电商平台所颠覆。

一、1号泉净水器分销商城功能

推荐人关注公众号，并进入平台，一次投资98元(购买一台净水器升级会员)或一次投资199元(购买两台净水器升级黄金会员，另赠送一套滤芯，自用体验后就可分享。

1、推荐奖励制度，享受三代内推荐奖励

(1)直推

推广一名会员：21元/单

引荐一名黄金会员：42元/单

(2)2-3代奖励

引荐会员：7元/单

引荐黄金会员：14元/单

在无社交，不电商的时代，社交电商的时代已拉开帷幕。但是社交电商要做得好，有一个必须解决的问题：信任问题。其实从传统的零售时代到的社交电商时代，这个挑战一直是存在的，但是到现在却越来越重要，越来越尖锐。

说明：本人从事软件开发营销系统，不在于任何平台运营，本文重点在于探讨社交电商市场几大主流的营销引流商业逻辑和运营模式，系统本身不违法，系统属于工具，违法的是运营和如何操盘。