

# 合肥APP源码，无泡创新，全新拼团玩法，全民拼购，陈景尧

产品名称	合肥APP源码，无泡创新，全新拼团玩法，全民拼购，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 ”;

更多干货内容 , 详情看 : ( 门门陈景尧 )

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：

模式商城开发，模式分销系统开发，分红系统开发，代理系统开发，模式介绍

代理制度详细介绍

1.不同代理级别赚差价。

2.零售利润。

3.想赚的更多，直接拿下市代或者省代起步，只有市代及省代才有资格推荐市代和省代:比如自己是市代，推荐一个市代或者省代，就有10元一瓶的奖励，以后只要那个代理进货，你都享有10元一瓶的奖励，也就是长期奖励！那次推荐一个市代，就有600奖金，推荐一个省代就有4800的奖金。

4.为了回馈感恩家人代理们，团购也可以推荐团购和特约，特约也可以推荐特约，都有10元的长期奖励！如果团购，特约推荐市代或者省代，只有一次600，4800的推荐奖励，没有后续奖励！如果要想继续领取长期的10元奖励，自己必须升级市代或者省代以后，才可以领取10的长期奖励了！

5.省代可以推荐所有级别，包括498000的大区！省代的收益向大区咨询

6.市代的货由省代发，

省代的货由大区发！

温馨提示：文章资料收集于互联网，仅作为开发需求者的模式案例参考作用，与平台没有任何关系，如需定制系统请详询，玩家勿扰。

传统商品的生产、流通与销售过程的升级改造，线上服务、线下体验以及现代物流的深度融合，是实现全渠道获客与变现，实现用户价值绑定和深度开发，也是互联网价值的进一步深耕和往纵深方向精细化发展。

新零售商城系统能够将线上线下进行深度的融合，渠道一体化有利于进一步打通微店、网店和地提点的全渠道终端，实现各个环节的共享。社交电商平台集社交、电商平台等功能于一身。通过社交场景的应用，在“结识新朋友，不忘老朋友”的同时，不仅更容易将用户引导到电商平台进行消费与购物，大大节约获客成本，还能够显著提升用户的购物体验，增加消费乐趣。