

# 珠海APP源码，无泡创新，全新拼团玩法，全民拼购，陈景尧

产品名称	珠海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：

异业商家联盟软件开发，异业商家联盟小程序开发，异业商家联盟模式开发 为此，物联网与沉浸式现实技术和环境模拟技术（如数字孪生）的融合已是大势所趋，但二者的融合将需要大量的数据支撑，所以5G与边缘计算的快速发展将加速企业和工业应用的VR/AR应用的发展。

一、异业联盟系统应该有以下特性：1、平台能自动扣取商家店铺交易点数商家帮平台推荐会员至平台消费自动获得激励商家邀请商家尊享店铺股权分红。2、拥有至少几十种营销插件用于引流转化，完善的会员一卡通管理、商家管理、代理商管理、供货商管理、公司管理、客户关系管理等功能构建强生态供应管理链。3、异业联盟系统，不仅仅是异业联盟系统，还应该支持节目直播、短音视频兴趣社交等功能体系，线上聚焦焦点，线下引流到场，从而实现引流、转化、成交、转介裂变的社交电商属性！4、智能分析客户喜好，根据访客访问某些内容的时间频率以及轨迹等大数据智能分析客户预成交的概率，从而帮助异业联盟平台入驻的商家实现智慧新零售。二、异业联盟系统到底能够帮助商家什么？

1、商家们对会员的需求与实质效应无法确认

2、通过店铺的客户数量增加，无法确保有多少一定到店人数

3、增加营业额却又无法保证成长金额有多少 4、增加曝光率确无法提列实质与常态性效益

5、降低了广告效益成本，确无法获得实质营运成长率，故相对成本是否降低也无定论

6、掌握消费者的互动，无法约束消费者之选择权故难掌握 以消费市场为导向的专家们认为5G只是提供了一种更快的下载机制。而其在工业和商业领域的价值则是体现在5G专用网络。到2022年底，随着5G的普及，其将只是一种工具，而非先驱性技术，只为解决行业痛点，帮助企业降本增效。