

镇江APP源码，无泡创新，全新拼团玩法，全民拼购，陈景尧

产品名称	镇江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：

小程序开发，模式系统开发，软件商城开发，商城开发，app开发近这几年以及未来的一小段时间里，市场是在不断下沉的。做产品有两种方法往上打或者往下打。往上打很容易建立壁垒，有很多小众社区它的管理运营都非常烂，但是它的调性使得它的用户边界非常稳定，也很少流失。往下打虽然是顺势而为，但也会面临两个挑战：1.在下沉市场中，有一些原生模式其实更加符合用户需求。2.容易被复制。系统介绍：VIP：购买1个包包（365蚊）分享利润80系统权益：1、复购一个包285蚊2、分享10位vip自动晋升团长3、vip享受一年12次置换啊新款包包权益团长：购买10个包包（2990蚊）小程序系统：分享利润100，团长5001、复购一个包254蚊2、分享5位团长自动晋升店长3、以VIP为单位：系统开发找黄海可薇可电8650,新增一位vip赚20差价店长：购买100个包包（29900蚊）分享利润120，团长700，店长60001、复购一个包234蚊2、分享5位店长自动晋升总经销商3、以VIP为单位：新增一位vip赚40差价，团长200差价4、享受月度团队销售额的分比3-10%一个纯互联网项目，评判它核心的价值一定是它的在线用户人数，所有的ARPU值、留存率等等。在一个大盘子内，它的活跃用户数决定了它的价值。互联网的特性就是让用户的到达成本和你的分发成本足够低。互联网的核心就在于你得有明确的用户获取渠道和获取方法。有很多的产品都存在一个缺陷，就是它的用户获取存在断裂。一个新东西做起来重要的不是靠模式创新，而是要有让它流行起来的源源不断的用户渠道。