

抢购寄售模式是怎么样的微三云钟小霞

产品名称	抢购寄售模式是怎么样的微三云钟小霞
公司名称	东莞市莞带大数据科技有限公司
价格	.00/件
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

抢购寄售模式是怎么样的微三云钟小霞

小伙伴们好，我就是微三云钟小霞

电子商务其实和传统商业，例如店面店家没什么本质区别，都能够满足客户，给予客户所需要的服务与产品。仅仅电子商务便是电商的意味，其实就是同店面买卖不同点是借助互联网进行商业服务活动形式。

依据几回中国大中型电子商务网站的击杀结论看来，不难发现在击杀泛滥成灾以后，消费者参与击杀动机早已变得更加确立和直接了，等候逐渐，刷网页页面，点击购买，看是否成功提交订单，取得成功支付，失败离开。从后台数据来说，击杀开始的时候瞬间UV的确平行线提高，可是所带来的交易量却，许多策划人预估的话题度产生的相关性交易不是很明显。

“击杀”营销推广本质是一种廉价营销，与互联网的融合为顾客造就了价钱使用价值、资金时间价值和娱乐使用价值，也为给予“击杀”商品营销的公司造就了浏览量使用价值、广告价值、搭售使用价值、盈利价值与仓储物流使用价值。企业对“击杀”营销推广开展价值管理，务必灵活运用多种多样推广工具尽可能的减少消费者认知风险性，为顾客造就更多的感知价值。“击杀”营销推广其本质就是一种和营销，并且与互联网的融合使之形成了吸睛的宣传性，制造出有普遍受众群体基本的用户价值。

击玩法有别于拼单、压价等的地方在于，击杀很在意时效性，通常是构建稀有抢的气氛，只需发现一个消费者在抢产品，别的顾客一定是蜂拥而上，只需性价比，几乎不会充分考虑这东西是否时下品，仅仅惦记着划算先屯着，迟早会用到。

并且击杀除了可以短期内推动产品的销量提升外，另外一个作用是集聚很多人气。根据什么样的方法可以把这些总流量存留或是导向线下，乃是每一个经营立思考的区域。

一、传统活动玩法

1. 击杀功能介绍，运用是消费者在有限的时间里内给予小于平时价钱的产品，营造出一种浓重的抢购气

氛，以达到引流、营销及提高购率效果。

活动说明:建立，关系商城系统产品，以小于商品原价的价吸引顾客参与客户选购可以使用优惠券、买东西币抵税、回购抵税。

二、组队击杀活动玩法

1.功能介绍:为回报众多忠实粉，服务平台发布【击杀拼团】主题活动，优选好用、优惠的产品供粉丝//购买，抢购取得成功(秒中)的粉丝可免邮自购，也可以授权委托服务平台出售，抢购不成功(未秒中)的粉丝则无现钱补助，共享别人选购还能赚钱！

根据击杀商品，客户参加活动，达到时长直接开团，中奖者获得商品，不中奖者回到付款金额而且额外补助不得奖奖赏，因此鼓励客户多共享吸引住用户数量迅速参加活动，与此同时活动得奖/未得奖的订单会产生分销商，以达到分销裂变

抢购换置击杀玩法

抢购区产品

服务平台产品分成抢购区产品和换置区产品，抢购区产品供消费者在击杀时选购，买东西的时候要付款改产品的价格额度

换置区产品

服务平台产品分成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

活动

每一个区域的抢购区单打开，仅有打开期内才能够抢购提交订单买卖，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；

实价拆换

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；

换置发布

客户击杀获得产品后，在交易发布附加费后再次发布，而且获得使用价值更高产品，24小时就会自动到服务平台抢购区开展寄卖，别的用户还可以在抢购区抢购该客户产品；

发布附加费

产品再次发布需要缴纳费用，而且服务平台将于产品再次交易完成后，给邀请人与空间店家派发分销模式奖励金与空间主盈利（店家奖励金）；

简单“击杀逻辑性”与“参加步骤”，有利于网站迅速引流方法、裂变式，从而卖东西！

方式规章制度与举例说明

VIP根据参加击杀，不但可以抢购到自己心仪的商品，还能享受四大盈利:

客户A、B、C同属一个室内空间，且室内空间主为顾客D。抢购区产品1价格是100，换置发布上涨幅度为30%，发布附加费为20%，直推奖赏为附加费的20%，间推奖赏为附加费的10%，室内空间主奖赏为附加费的20%。

假如客户C抢购了产品1后，再次换置发布将产品1换置为产品2服务平台寄卖，12小时产品2也被客户E抢购而且取货，那样起诉每个用户可获得啥盈利？

客户C得到买东西奖赏:130（出售产品2所得的钱款）-100（购买东西1）-20（发布附加费）=10

客户B得到直推奖赏:20（发布附加费）*20%（直推奖赏）=4

客户A得到间推奖赏:20（发布附加费）*10%（间推奖赏）=2

客户D得到室内空间主奖赏:20（发布附加费）*20%（室内空间主奖赏）=4

客户E:得到心爱产

抢购寄售模式，欢迎部署系统

1.平台资产:消费账户零钱，购物积分账户，提货券，服务费贡献值

2.积分:积分不能互转，只能往下级转（注意开启后，整个平台的积分都不能互转了，只能给下级转）

3.贡献值:提货后赠送贡献值，预约活动冻结回款金额4倍左右贡献值，完成活动解冻贡献值，寄售需要支付贡献值做手续费

4.结合寄售和盲盒卖货模式

5.流程:

步:代理跟平台买积分或者消费赠送积分，1:1充值到积分账户，代理积分可往下级转

二步:用户跟上级购买积分，积分可兑换提货券后，提货券满一定金额兑换产品提货（意思是积分有封顶），提货后才能参与活动赚钱（不提货无法参与抢单活动，意思是实现产品交割，避免平台风险），积分兑换提货券时1:1赠送贡献值

三步:结合抢购，时间进行抢购预约活动，预约活动需要冻结一定数量贡献值作为押金（冻结金额按每一轮的变现金额4-5倍左右设定固定值，主要用来控盘，80%以上的贡献值在冻结状态，这样可以控制每天的资金释放，实现平台资金控盘），同时避免用户抢单后爽约不付款，如果用户一定时间内不付款将扣除冻结的贡献值

四步，抢购产品，抢购时支付增值部分的金额，比如500元的产品，支付轮溢价6%部分30元，不需要支付产品价（平台暂时不收，如果用户后续抢购后需要提货才需要补产品价）

五步:产品寄售，寄售时支付4.85%贡献值即27.71个贡献值作为手续费，用户贡献值不足支付寄售上架手续费时，可以找上级购买或者在平台购物获得积分然后兑换提货券从而间接获得更多贡献值支付寄售上架手续费。

六步:等候二天平台结算，得到平台结算67元，包含昨天付的30元本金和昨天付的27.71个贡献值手续费和

净利润6.1元，（寄售服务费支付的是贡献值，现在成功1:1变成现金了），还净赚1.15%，若需要提货则需要支付

相当于贡献值支付4.85%变现了4.85%的现金，还净赚一笔钱，产品也是免费送的

推广营销分销费用:团队计酬奖励，直接间推奖等

备注:假设从6%起每轮溢价部分增长1%，10轮左右产品价格翻一倍，18次接近10倍，18轮500的产品变5000，到了5000元值，平台拿钱自动兜底回购，如果代理后5000元时抢单，则拨给代理5000积分给代理

平台盈利计算:

30分销成本，20产品成本，抢单区贡献值变现支出控制在25%-30%左右

平台净利润20%-25%

此模式会造成一定量的贡献值余额增长，不过整体没有泡沫，平台可以根据每天资金情况决定释放多少订单成功抢单结算，实现平台良性增长。