什么是预售拼购？预售拼购模式解析，生鲜产品类

产品名称	什么是预售拼购？预售拼购模式解析，生鲜产品类
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

今日小编为大家整理的是一个全新商业模式 ,出炉,分销商 拼单 预购游戏玩法,为了让每个人都能更容易接受、具体内容更为浅显易懂小编将依靠一下赣南橙做案例分析。

*先我们首先去了解什么叫【预购拼团】？

预购拼团是用户根据参加商城系统的产品预售主题活动，从而得到更为*低的价格；与此同时，经过社交媒体共享，还可以获取立减资质、主题活动环节返利及其分销商奖赏，让顾客还有机会“ 白给 ”商品、乃至挣钱！

参加用户活动利益分析：

1、越快拼，越划算

若用户在主题活动刚开始的时候参加了此预售活动，当总数超过200时，系统会退还5元价差，依此类推，若满2000人，一共可获得服务平台50块的返差。这时，顾客等同于50元买到10斤的赣南橙。

2、越快拼，越幸运

每新增加25人参加，服务平台将在参加活动的总数中随机选择1人立减！越快参加，被抽到几率越多，且被抽到后，依然能够享受后面平台上的返差。若用户在**轮便被抽到立减，相当于“ 白给赣南脐橙，还得到了50块的返差。 ”

在做完2000人拼单的情形下，针对消费者而言：运势差点儿的售价100元/10斤的赣南橙，进行2000人团只需50元；

针对运气好的人，会获得立减名额，2000人团，有80个立减名额，越快参加的人越有益，也就是你是原25个进来的人，有80次机会能够参加抽奖活动立减的好机会，了解抽到才行，不然会一直参加抽奖活动，直至满人；并且你也是立减前提下，服务平台相同的每满200人就会给返回去5元，满团一共返10次其实就是50元；

与此同时假如你也有邀请好友进去跟团的，你们可以拿分销商奖赏：

二级分销商：直推一人拿1元，间接性强烈推荐一人拿0.5元

团队协作奖（团队长真实身份有四个级别，级别越大拿团队奖励越大）：

团队人员每跟团取得成功一次：首席总裁奖赏1元主管奖赏0.8元主管奖赏0.6元

负责人奖赏0.4元

假定A直推了10人参与了同一个团，且A或是首席总裁真实身份的情形下，A能够拿到的分销商奖赏如下所示：10人（直推）1元 10人（团队人员）*1元=20元

因此A在分享了10本人跟团的情形下结团后他能拿20块的提成。

下边先给大伙儿做一个平台上的进行这样一个2000元预购拼单的财务状况：

全年收入：【2000-80（立减）】*50（价格）=96000元

赣南橙原产地成本费：2000人*10斤/人=20000斤

价格成本3元/斤

累计：20000斤*3元/斤=60000元

快递运费：2000人*10元/人=20000元

立减&返利：80人*50元/人=4000元（*高值）

总的来说，成本费用为：60000元 20000元 4000元=84000元

佣金结算（这里按*高值测算，其实就是2000人都有邀请人，同时还有间接性邀请人，全部邀请人上边都是有***别团队长“ 首席总裁 ”）：二级分销商：（1 0.5）*2000人=3000元

首席总裁提成：1元/人*2000元=2000元

总提成为：3000元 2000元=5000元

服务平台总收益：96000元-84000元-5000元=7000元

对店家来讲：

1、同时面对顾客，能够搞好用户评价让顾客造成回购。

2、提早活动推广，防止农产品营销逐渐变得不鲜。

3、绕开零售商，获得立即盈利。

4、顾客分享给朋友提交订单，享有超值优惠，甚至有可能得到立减资质。

5、把握土壤资源的应用情况，在预售时间确定时间等相关信息，提升土地资源在其他一些方面应用，让价值*大化。

对顾客来讲：

1.提前预定，产品更鲜

2.预售时间价钱比较便宜，更划算。

3.共享好朋友提交订单，不但好朋友可以获得特惠，自身也可以获得相对应优惠，相当于双向特惠。

PS：适台应用领域：周期性产品预售、原产地很多订单采购、厂订单信息大批量生产、商品研发支出众筹项目、 个性化定制代工生产！