苏州商城模式中容易做爆的新拼团引流模式，微三云全民拼购/拼团源码系统源码开发

产品名称	苏州商城模式中容易做爆的新拼团引流模式，微三云全民拼购/拼团源码系统源码开发
公司名称	东莞市微三云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403室
联系电话	15766340569 15766340569

产品详情

商城平台不少钱怎么找流量？流量怎么来?花钱打造一个平台容易，关键是没有一个好的商业模式来起盘

那有没有这样一个模式，在保证平台流量高速增长的同时还能提高平台复购、活跃度

下面给大家介绍一个2022用的比较火爆的热门拼团模式“ 全民拼购 ”

新商业 / 新模式 / 新机会

全民拼购，参与即赚

“ 白拿 ”产品，还有机会获得多种奖励的新消费模式

什么是“ 全民拼购 ”？

【全民拼购】模式是结合了当下流行“ 社交电商 ”与“ 拼团玩法 ”，通过更人性化的奖励机制，将产品销售中的利润蕞大化让利于参与拼团的用户。激励用户参与、分享的同时，也可带动平台产品销售，实现“ 多方共赢 ”的效果。

拼团活动满10人即开团

参与用户多种奖励机制

拼团玩法：为提高品牌关注度，公司决定对部分产品进行限时特价优惠活动，规则如下：

用户可在平台自由选择100、300元、500元等产品价格的拼团活动，满10人后即开团，3人可中奖(买货成功)，7人不中奖（买货失败）。

“ 无论成败，皆有所获 ”

1.可获得相应价格的产品或等值的购物币；

2.可获得（商品价格）100/%的“ 购物基金 ”；

3.可解锁5%的“ 购物金 ”(如有“ 购物基金 ”)；

4.可获得（商品价格）10%的“ 分红积分 ”；

1.平台全额退回参与拼团的款项；

2.可获得（商品价格）5%的广告奖励；

注：解锁后的“ 购物金 ”到用户的零钱账户，可提现或消费；

用户若参与同一个拼购活动连续中奖3次(买到优惠商品)，后续该用户继续参与该拼购活动则将连续10次不中奖，让其它用户也能有机会买到优惠商品！（温馨提示：此活动规则只针对用户参与的【同一个拼购活动】）

1.购物基金

获得“ 购物基金 ”，让你“ 白拿 ”产品！

举例：A用户参与“ 100元团“ 并中奖，可获得价值100元的商品和100元“ 购物基金 ”，后续参与拼团，每次可解锁出5%的“ 购物金 ”(可提现或消费)。

假设A后续参与了20次该拼团活动，且都没中奖，那么总共可解锁：20*5=100元的“ 购物金 ”，等于“ 白拿 ”了第/一次参与的那个100元拼团活动产品，而且还能获得“ 5*20=100元 ”的“ (不中奖)广告奖励 ”，相当于该用户白拿了价值100元的产品还赚了100元的广告费；

2.分红积分

让您有机会获得平台持续的利润分红！

注：“ 分红积分 ”作为“ 参与平台利润分红的凭证 ”，不能提现为零钱或兑换商品，同时每月1-5号用户可以将积分转入/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“ 冻结积分池 ”，此时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 ”，分红结束后，积分不销毁，用户可继续参与分红。）

以“ 100元产品 ”的“ 10人团为例 ”，以下角色用户分别可获得如下奖励：

注：1.“ 团队奖励 ”与“ 区域奖励 ”为极差模式；2.“ 300元 ”和“ 500元 ”的拼团活动奖励按上述比例相乘即可。

收益参考(以100元拼团活动为例)

轻轻松松，赚取丰厚收益

还有“ 躺赚 ”收益——区域奖励

成为代理，坐享该区域用户拼单收益

从“ 消费者 ”到“ 消费商 ”

新用户参与，成为“ 3天有效期 ”的销售员，可享受推广收益；

老用户当天有参与，平台赠送“ 2天销售员有效期 ”，可享受推广收益；；

（举例：新用户A参与了某个拼团活动，总共可获得3天的销售员有效期。）

获得多种拼团奖励，零风险——“ 只赚不赔 ”的活动

如何升级总裁、总监、经理、主管？区域代理怎么做？规则如下图：

模式两点：

门槛极低，参与即赚

无参与门槛限制，所有用户均可参与活动，

并且参与拼团，无论中奖与否，均有所获。

资金安全保障

所有资金通过可信第三方专项存管账号（如微信 · 财付通），安全有保障。

可灵活参与

用户可自由参与不同价格（产品）的拼团活动，中奖后可自由选择产品或等值购物币。

可玩性极强

用户不仅可以获得现金奖励，还可通过“ 分红积分 ”，获得平台额外奖励的月度分红。

有机会“ 白拿 ”产品

中奖用户可获得100/%的“ 购物基金 ”，

后续参与活动可全部返回，等同“ 白拿 ”。

无泡沫，零风险

所有奖励均来源于产品销售的利润和品牌广告支出，无泡沫，零风险，合理合法。

奖励可即时到账

订单完成，奖励即可到用户零钱账户，用户

按照平台提现规则即可把零钱进行提现。

无收益封顶限制

无任何参与次数和收益封顶限制，秉承“越参与，越分享，越收益”的原则，多劳多得。

各类拼团模式系统开发抽奖拼团、拼购、拼商.....

2022热门商城模式

泰山众筹、链动2+1、分享购、嗨购、积分分红、共享购、一元天天换包.....

系统优势：

1、多网合一系统、提供源码部署、支持二次开发、能独立掌控数据；

2、多种第三方支付通道对接、支持代收代付、费率低、安全指数高、灵活多变、避免受单一支付公司规则限制；

3、对接多家供应链公司，上万+的产品sku，产品丰富多样；

4、第三方资源对接，包括第三方广告、cps资源，助力平台资源变现；

5、多元化把布局、支持SaaS模式。

6、系统更新迭代速度快，平均月均更新2-3个版本；

10年软件开发公司，承接各类软件开发，协助梳理各种商业模式设计，小程序、公众号、APP、H5等多网合一（供应链、商城营销系统、商业模式、社交APP、直播、短视频、跨境电商、知识付费、NFT数字藏品、供应链系统）

需要了解详情的欢迎给小编留言，或者直接通过主页添加联系方式，看到会及时回复！！！

全民拼购模式更新功能及平台利润演算说明

一、全民拼购模式（模式亮点：同等价格多种产品同一个活动公排加速成团，另外加强了对中奖人的补偿和奖励）

①“10人团”中抽“3人”（团人数和中奖人数都可以自定义，可创建无限个活动）

②中奖者可获得：

A.（商品价格）100/%等值的产品/购物券；支持10种展示产品或购物券，购物券名字可自定义

B.（商品价格）100/%的“ 分红积分 ”；享受每月一定比例的加权分红，分红积分名字可自定义，比例可自定义

C.（商品价格）100/%的“ 购物金 ”；比如参与100元的团中奖得100购物金，参与1000元的团得1000购物金。

D.(商品价格)获得5%的“ 购物金 ”释放可提现（前提是该用户拥有“ 购物金 ”，且奖励不超过“ 剩余的购物金 ”，比如参与100的团可以释放5元一次，参与1000元的团可以释放50元一次，看当次参与多少价格产品的团，比例可自定义）；

E.（每次活动自定义金额比例）日分红：用户通过参团中奖可获得参与每日分红的个人分值，平台可根据昨日的中奖订单数计算出分红金额进行分红；每天晚上0点结算,针对昨日有中奖的用户根据中奖金额作为份额平均分红

F.(商品价格)赠送100/%消费积分：赠送商城积分，可用于积分商城或者其他方式变现

③不中奖者可获得：

A.(商品价格)5%的零钱奖励；比例可自定义

B.(商品价格)5%的“ 购物金 ”释放可提现；（前提是该用户拥有“ 购物金 ”，且奖励不超过“ 剩余的购物金 ”，比例可自定义）

C.(商品价格)赠送100/%消费积分：赠送商城积分，可用于积分商城或者其他方式变现

二、拼单规则说明

①“ 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“ 冻结积分池 ”，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 ”。）

②“ 购物金 ”可视为“ 待返金额 ”，如A用户获得了100个“ 购物金 ”，后续A参与继续拼团后，将以零钱形式返还“ 购物金 ”，直到返完为止。

③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。）

④拼团隐藏规则：

当天第/一次参与拼团并且排位第/一，必不中；（举例：A→B→C→D→E→…，蓝色为当天非首/次参团，红色为当天首/次参团，则C为此团的“ 不中奖人 ”。）

2.新人首/次参与且排位第/一，必不中；

（举例：A→B→C→D→E→F…，蓝色为当天非首/次参团，红色为当天首/次参团，绿色为新用户，则C为此团的“ 不中奖人 ”。）

连续中奖次数获得不中奖特权

规则：可设置连续中奖XX几次后，之后连续XX次必不中奖

4、累计中奖次数获得不中奖特权

规则：累计中奖XX次，之后连续XX次必不中奖

PS：建议后期不直接跟客户讲，属于操盘隐含规则，容易导致不中奖特权的人数过多，当绝大部分用户都获得不中奖特权时,即特权冲突时，平台可以提前两种规则：二选一

参团人均有不中奖特权，系统判定成团失败，拼团金退回然后系统自动重新开团，不扣减特权次数

参团人均有不中奖特权，系统判定成团照样成功，系统会自动随机中奖，必不中奖特权会失效）

购物金静态释放+动态释放：（即将上线，会产生泡沫，谨慎使用）

购物金按总余额每天释放**比例（如万分之三），参与拼团可以获得加速释放**比例每次的资格，具体后台可以设置。

三、系统规则功能：

订单管理：当未成团的订单后台也能看到

关联活动商品数可灵活添加：后台可自定义设置实物产品数量（蕞多10个）

手动开团：活动内可手动开团，虚拟用户填补成团人数开团

4、用户每日参团次数限制：活动内可限制用户每日参团次数；

5拼购订单明细：拼购应用后台订单管理可查看所有拼购订单，包括订单号、团状态、订单状态等；

对接区//块//链系统：分红积分转数字积分，数字积分转分红积分，区//块/链支/付退款原路返回

7、各种返利、分红、奖励分销比例参数灵活设置：蕞高可支持毛利30%或以上的产品均可用此模式

四、分销利润分配(按商品价格)

①推广奖励：举例，2级分销---一级2%，二级1%；

②店铺奖励：举例，等级由高到低分别为3%-2%-1%；

③区域奖励：举例，省代3%、市代2、区代1%；

五、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。大额预存充值客户可以设置大额拼团区，比如万元区，5万元区，10万元区，50万元区，100万元区。

六、资金进出平台风控/平台资金利润演算说明

模式没有泡沫——资金进出平台利润演算说明（分为高利润产品3折以内和低利润产品6折2种情况）

案例一：产品成本3折以内——以100元团，10人中3人进行举例演算平台进账：中奖3人，共收入300元

平台出账：

中奖3个人拿产品（或拿购物币兑换产品）成本3折，30元*3=90元

不中奖7个人，每人退回拼团金再返现金3元，共奖励21元

购物基金每人释放5%就是5元（假设之前都中过奖有购物基金余额），有10人拼团不管中奖不中奖均可以释放5%，共需要释放给用户提现成现金刚性兑付金额50元

每次开奖拿3%作为每月分红积分的加权分红（根据中奖金额的比值分红），本次开奖月分红池拨比9元

每次开奖拿出2%作为今/天的日分红奖金池，即本次开奖日分红池拨比6元

分销设置二级分销（一级2%，二级1%）、团队级差奖励(V1拿1%,V2拿2%），区域代理级差奖励（区级拿1%，市级拿2%），分销共拨比7%，即7元，10个人都有上级，总拨比70元

合计：出账总金额：246元

平台净利润=入账-出账=300元-246元=51元，就是平台每开奖一次就赚51元。

案例二：产品成本6折以内——以100元团，10人中3人进行举例演算平台进账：中奖3人，共收入300元

1）.中奖3个人拿产品（或拿购物币兑换产品）成本6折，60元*3=180元

2）.不中奖7个人，每人退回拼团金再返现金2元，共奖励14元

3）.购物基金每人释放3%就是3元（假设之前都中过奖有购物基金余额），有10人拼团不管中奖不中奖均可以释放3%，共需要释放给用户提现成现金刚性兑付金额30元

每次开奖拿2%作为每月分红积分的加权分红（根据中奖金额的比值分红），本次开奖月分红池拨6元

分销设置二级分销（一级1%，二级0.5%）、团队级差奖励(V1拿0.5%,V2拿1%），区域代理级差奖励（区级拿0.5%，市级1%），分销共拨比3.5%，即3.5元，10个人都有上级，总拨比35元

合计：出账总金额：271元

平台净利润=入账-出账=300元-271元=29元，就是平台每开奖一次就赚29元。

附：全民拼购的特殊玩法：特权玩法

全民拼购特权模式玩法：

一：规则

200元，10人中一人，不中奖奖励10元，会员累计中10次，连续200次必不中奖

二：资金流

支出：

不中奖奖励：9人共90元

产品1个加快递费：40元

分销奖励30元，一级1元二级0.5元，团队极差奖励董事1.5元/联创1元/合伙人0.5元，市代0.5元

三：每次开奖平台盈利：

200-90-40-30=40元，预留10元给中奖人做月分红，平台每开奖一次200元团赚30元

四：隐藏规则：

1.累计中10次，获得200次连续必不中

2.每天每人限参团5次

五：用户资金收益：

投入2000元（累计中10次）

收入：

1.拿走10个200元产品

2.累计200次必不中，每次10元，共2000元

3.累计中10次中间穿插有30次左右不中，赚300元

六：模式持续运行前提：

每天有一定新人进入

因为一个团里全是特权的人，系统判断成团失败，团解散金额退还并重新开团，如果不停的失败，会影响会员参团积极性

假设每次开团10人中1人，平台存量特权的人有1000人，那么没有特权的人至少要有100人，可以是累计中奖低于10次的人，也可以是200次特权用完继续参团的人，也可以是新进会员

七：特权玩法的特殊说明

1）这个模式有泡沫吗？

这个模式不会有泡沫和风险，如果是特权模式，平台都是盈利的，只是蕞后如果没新人进来，全部都是有特权的人，他就经常特权的人凑到一个团里导致经常成团失败，特权没用完的而已。

一直拼团失败，他们就不玩了，不过看看到时的情况，可以定制个功能，未用完的特权转换成什么东西，让他们不会亏很多，不过话说回来，只要团队长都通过分销赚到钱，就没什么话说了，这个模式，用户达到一定累计中奖次数，后续一两百次都是必不中的，用户是会疯狂地去参与拼团的，只要用户不怕拼团，不怕中奖，次数一多，团队长就是躺赚，另外，毕竟很快又会有新模式吸引他们的注意力，到时

新老模式做个怎么样的衔接转换，平台只要把会员量做大，账上有净利润，广告收益也有了，很多手段可以操作。

2）如何处理这些用不完的特权？会员有意见怎么办

两个思路：

一是到时上线一个更好玩的新模式活动专区，吸引会员的注意力，逐渐过渡到新模式同时，到时这些剩余特权可以定制一个功能转换成一个特定的分红股，平台后续新模式营收固定每天拿多少营业额或者广告收益的30%

第八十条 电子商务平台经营者有下列行为之一的，由有关主管部门责令限期改正；逾期不改正的，处二万元以上十万元以下的罚款；情节严重的，责令停业整顿，并处十万元以上五十万元以下的罚款：

（一）不履行本法第二十七条规定的核验、登记义务的；

（二）不按照本法第二十八条规定向市场监督管理部门、税务部门报送有关信息的；

（三）不按照本法第二十九条规定对违法情形采取必要的处置措施，或者未向有关主管部门报告的；

（四）不履行本法第三十一条规定的商品和服务信息、交易信息保存义务的。

法律、行政法规对前款规定的违法行为的处罚另有规定的，依照其规定。