全民拼购,参与即赚?

产品名称	全民拼购,参与即赚?
公司名称	广东三三工坊科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	南城街道新基路7号2栋509室
联系电话	13712895126 13712895126

产品详情

大家好,我是微三云海象。

一个正在互联网创业的年轻人。

互联网的流量之争已经见怪不怪,像每年过年的时候,各大互联网平台都会狂撒几亿来吸引客户到自家 平台从而获取流量来变现或者打响度。

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

全民拼购这个模式至今都有很多平台在玩,包括一些主流平台也是推出了自己的拼购APP,如苏宁拼购、京东拼购等等

先给大家看个题目

一产品300元,利润空间在200,十人团,设为3人中7人不中

中奖3人,成本300,利润600,平台拿出利润分利

中奖奖励:

1价值300元的产品一套。

2增加300购物基金。

3获得30的购物金现金奖励。

4获得分红积分50个。

5获得平台积分300个。

不中奖奖励:

a获得10元的现金奖励。

b获得15的购物金现金奖励。

c获得平台积分100个。

每日分红:每笔中奖订单拿出10元放入奖金池进行分红。

大家可以算当中利润是多少,每个团平台能挣多少?

大家在做电商的时候可能都会遇到的问题:

- 1.用户裂变难
- 2.平台流量少
- 3.用户复购低
- 4.订单增长慢
- 5.变现难度大

以上难题,全民拼购模式都可以通通帮您解决

绩效奖励就是,平台设定一个奖金池,每成团一次都会从中拿出一定数额的奖金放入奖金池,在一定时间内由拼团次数多或者中产品次数多的用户获得

以上就是微三云海象分享的内容,感兴趣的朋友记得点赞关注并留言!

1软件5系统9开发、8营销6方案0设计0、8商业3模式5策划0。

这一种新的商业模式,正在改变我们生活。

文章编辑:(WSY-0013)

扩展资料:

从前的双11,是淘宝和京东做主场,这几年随着抖音、快手等短视频平台的加入,又热闹了一些;而今年大的变化是B站、小红书和知乎这类社区也开始做电商了。社区做电商,现状如何?又反映出什么?

双11历来是阿里、京东唱主角。近两年,抖音和快手高调加入,搅动旧格局。今年的新变化是,B站、小红书和知乎纷纷加码电商,也要从中分一杯羹。

B站的切入点是直播电商。10月中旬,B站直播分区上线"购物"专区,并面向带货直播间全量开放"小黄车"购物车。目前,B站直播间商品覆盖日用百货、美妆护肤、3C数码等品类,其来源除了B站自营电商"会员购"外,也包括淘宝、京东等第三方渠道。

小红书尝试继续推进站内电商闭环。小红书购物频道上线"11.11买买节", 搭配无预售、跨店满300减50等玩法。参与活动的商家和商品均来自平台内部, 用户无需跳转至站外即可"拔草"。