

漳州电商平台开发,创新拼团玩法,全民拼购商业模式解析

产品名称	漳州电商平台开发,创新拼团玩法,全民拼购商业模式解析
公司名称	微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	松山湖园区瑞和路1号2栋304室
联系电话	183****0056

产品详情

向大伙儿们问好，我是微三云的李志英这期志英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”；

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“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”。)

“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，评论点赞，多赚千万。搜索微三云李志英，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：

保健品平台分销系统开发，保健品小程序商城开发

保健品行业的流通渠道主要分为直销和非直销，直销是指保健品企业通过各级销售员工将商品直接销售至消费者，非直销主要包括药店、连锁店、商超、线上电商等渠道方式。与美国保健品较为分散的销售渠道对比，我国销售渠道较为集中，主要由直销、药店和线上销售构成。

保健品分销系统开发主要优势：

(1)操作起来更加的简单

很多的朋友之所以还没有进入到分销平台中，主要的原因是由于自己原来的操作已经轻车熟路，再不想改变套路的基础上，沿寻着老路自己走下去。实际上保健品分销系统操作起来也非常的简单，销售者进行工作就是网上售卖或者是吸引下线。对于管理上的事情，就有后台操作进行。

(2)统一的管理

不管做什么事情，没有较好的管理，就没有良好的发展，对于网上的平台来说，管理也是很重要的事情，一般的们，都是与各个企业建立的商业联系，对于企业来说，现在都是通过保健品分销系统对们进行统一的管理。

(3)分销代理

通过分销平台，各个企业在这样的销售方式发展的过程中，总部会大力支持分销商吸引更多的分销代理，但我，我们要注意的问题就是企业不会支持多层的分销，在进行操作的时候分销平台上面不能够发展下线，因为只有这样才能达到更好的管理平台。

时代不断发展，当一些传统的营销方式被广泛使用以后，用户的体验和审美会出现明显的疲劳化，换句话说，直接的营销方式已经不能满足用户G点了，用户G点被明显的提高了。

这个时候，想要在传统的营销方式上脱颖而出，就需要满足更加高层的用户需求。

用户求知欲一直作为一个痛点，被各大报刊，杂志，媒体牢牢把握住，常规手段很难以切入这些比较成熟的传播渠道。