

预售模式 + 全民秒杀模式分析

产品名称	预售模式 + 全民秒杀模式分析
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

目前的临期特价商品，成为了零售行业的新风口，那么它会是一笔好生意吗？

对于临期尾货的定义是，食品在保质期过期前，商品无法无法及时卖出，或者临近一个月到期，即为临期尾货。

临期尾货的价格仅为原来商品价格的三分之一，大家能以极低的价格购买到此类商品。

据统计，我国每年因流通效率问题导致商品在损耗上面多达千亿元，

仅零食行业，我国每年的年产值就超过2万亿元，由此可见，临期尾货也是一个万亿规模级别的市场。

尾货的种类

一种是原材料剩余，产生更多的尾货。由于成本已计入总成本，这些生产更多的尾货基本上没有成本。

二是制造商在生产国外产品订单时有意识地做得更多。这部分尾货和**的质量没有区别，但从商标的角度来看，它侵犯了商标所有人的利益。

第三种是由退货和交换造成的尾货。例如，制造商经常做更多的衣服来退货和交换，一些有缺陷的衣服也成为一种尾货。

面对这些烦恼那企业如何来处理这些尾临期尾货，接下来小编给你们来一个如何解决这些问题拼购+秒杀+预售模式成功解决这类问题

全民秒杀

一、“秒杀拼购”既享优惠，又能赚钱。

为回馈广大忠实粉丝，平台现推出“秒杀拼购”活动，精选实用优惠的商品供粉丝/购买，抢购成功（秒中）的粉丝可包邮自用，也可委托平台专卖，抢购失败（未秒中）的粉丝则有现金补贴，分享他人购买还能赚钱。（活动每日一次，十秒一场，可二手转卖）

每日一次：平台每天提供特价商品供粉丝秒杀，每个粉丝每天**参与该活动一次。（秒中包邮寄送，秒不中全额退款，额外补贴0.5元）

十秒一场：每十秒一场活动，无成团人数限制，到点开奖！超划算精选商品，限时优惠，不容错过！秒中包邮，秒不中无损失，还能赚补贴！

举例：粉丝抢购9.9元洗衣液—秒杀失败，平台全额退回9.9元，并额外补贴2.5元。

二手转卖：秒不中全额退款，再赚补贴。秒中包邮寄送，自己享用；可二手转卖，避免堆货。（举例：粉丝秒中9.9元洗衣液，可选择委托平台转卖，二手转卖价为7.22元（由平台说了算）转卖成功后，粉丝可获得7.22元。）

注：由于不同商品的利润有所差异，故秒杀“失败补贴”和“二手转卖”以实际情况为定。

秒杀拼购用户权益：

1.自购省钱：平台精选实惠商品供粉丝秒杀抢到即赚到优惠力度大，不容错过。

2.二手转卖：无需担心家里屯很多货，直接委托平台的二手商城转卖，收回大部分成本。

3.补贴提现：粉丝获得的活动失败，补贴满足平台提现额度要求，即可提现（初期满五元可提现）。

4.分享赚钱：粉丝消费即可成为“销售员”推荐多个销售员可成为团队长，享受分销奖励。

二、什么是“预售拼购”？

“预售拼购”是消费者通过参与商城的产品预售活动，从而获得更加优惠的价格。同时，通过社交分享，还有机会获得免单资格，活动阶段返现以及分销奖励，让消费者有机会“白拿”产品，甚至赚钱。

（举例：免单抽奖，价格100元/斤，有一批当季上市10元/斤，现开启10斤装预售，及拼购价：100元。此次预售活动为了更好地“助农消橙”，现推出活动政策：1.每满200人返5元差价；2.每满25人随机抽1人免单。）

预售拼购用户权益：

越早拼，越便宜：若消费者在活动刚开始时参与了此预售活动，当人数达到200时，平台会返还5元差价，以此类推，若满2000人，总共可

得到平台50元的反差，此时，消费者相当于50元买了十斤的脐橙。

越早拼，越幸运：每新增25人参与平台将从参与活动的总人数中随机抽取1人免单，越早参与被抽中概率越大，且被抽中后，仍然可以享受后续平台的反差，若消费者在**轮就被抽中免单，等于“白拿”脐橙，还获得了50元的返差。

这样的火爆的活动试问你一下，你要不要参加，如果是我，我是要参加的。

秒杀，预售拼购能更好的调动客户的活跃度，增加平台流量，也更好的为平台带来收益。

本人从事电商营销系统开发，探讨解析营销模式。