

一文解读消费拼团返利模式如何实现更大客流？商业模式+拼团返利系统+微三云技术，微三云麦超解析

产品名称	一文解读消费拼团返利模式如何实现更大客流？商业模式+拼团返利系统+微三云技术，微三云麦超解析
公司名称	深圳市微三云信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	13929266321 13929266321

产品详情

[一文解读消费拼团返利模式如何实现更大客流？商业模式+拼团返利系统+????????????????](#)

导读：问：为什么要建立自己私域流量电商平台？答：自建平台重要性：传统电商的搜索流量面临2个主要问题，一是搜索推广工具对搜索结果干扰，影响用户体验；二是广告资源受限，导致搜索流量受限，类型必须支付超额预算才能诱导提升位置。因为入驻品牌的范围会增加，流量的价值会变高，但是投资回报率会逐年下降。如果说古代电商被视为价格过高的商业地产，那么新的电商就像社区内的"夫妻店"，他们分布在日常消费场景中，希望通过朋友圈和微信群的熟人来宣传产品，达到经济的转化。因此，我们必须建立自己的私域流量平台。

今天给大家分享一个[超市消费拼团返利平台新零售模式](#)，感兴趣的可以联系微三云麦超总监。

小编介绍：

微三云麦超，微三云市场总监、资源总监，首席商业模式策划导师，本人从事软件开发营销系统，不在于任何平台运营，本文重点在于探讨社交电商市场几大主流的营销引流商业逻辑和运营模式，系统本身不违法，系统属于工具，违法的是运营和如何操盘。本人在软件开发和商业模式策划行业至今已经9个年头，累计亲自服务5000+客户，期待能帮你找到合适的软件，合不合作您说了算，我的服务您看结果，期待这次能帮到您！

主要经营：APP开发，公众号，小程序，网页，H5，APP开发

公司：微三云集团（旗下子公司：莞云/鸿云/商二/商六/莞带/莞链/微三云大数据/二云信息/达丰云）东莞市微三云信息技术有限公司，是一家从事企业管理软件开发、销售及服务于一体的高新技术公司。

软件二次开发合作公司：星电/尾音/微云视

公司规模：公司经营已超10年，整栋5000平方写字楼，公司软件销售年营业额1~2亿，全职员工300人（全职开发技术180人），服务过百亿级平台超过30家，服务过创业平台超过20万家。

资，质：双软认证企业，省高新技术企业，自主专利30多项，软著300多个

地址：东莞市石排镇瑞和路1号松山湖高新技术创新园B座整栋

联系：麦总监（负一层电梯直上504）

备注：来公司需提前门岗报备并享受免费停车，免费梳理设计商业模式

超市消费拼团返利+????????+?????

第/一步用户超市消费：消费1000元送1000的购物币和1000积分，产品可以直接拿走（消费多少送多少）

推广用户下单，平台拿5%出来做二级分销和区域代理奖（直接推荐人一级2%，间接推荐人二级1%，区县镇代理1%，市代理0.5%，省代理0.5%）。

购物币用途：

- 1.平台购物币福利专区产品消费抵扣，比如每次能抵扣20%。
- 2.用购物币支付参与拼团抽奖活动，中奖得产品，不中奖还有现金红，包（现金余额，可提现可消费）
- 3.线下异业联盟门店入驻的产品和服务消费抵扣，不同门店可以设置允许平台购物币抵扣不同比例的，平台和门店协商一个结算价，比如协商7折结算，用户可以拿购物币抵扣20%，平台还有10%利润，拿5%用来做二级分销和区域代理分销（直接推荐人一级2%，间接推荐人二级1%，区县镇代理1%，市代理0.5%，省代理0.5%），平台截留5%利润。

积分用处：

- 1.在平台积分礼品区积分+现金兑换产品和服务，产品成本考虑在现金部分，平台还有盈余利润，积分用的越多平台越赚钱。

2.抽奖（砸金蛋，刮刮卡，大转盘）：每次抽奖消耗10个积分，设置不同礼品不同的中奖概率，有个特等奖产品吸引用户抽奖消耗积分。

第二步：用户购物币拼团抽奖，拼团规则：100的拼团有十几种产品可选，10人团1人中，中奖得产品，产品用一折供应链产品，产品成本控，制在一折以内，比如100的产品成本10元以内，用户不需要支付现金，只需要支付购物币，中奖得产品，不中奖购物币退回来还有0.5元每次的中奖红，包，相当于每次开团平台总支出是一个10元产品和4.5元给不中奖的红，包，总支出14.5元，消耗掉100元的购物币，如果部分用户用购物币去购物币专区消费，平台还能赚钱。

对用户：支付1000元的产品，获得1000元的刚需产品，还获得了1000元的购物币和1000元的积分，购物币可以线上线下消费抵扣，也可以参与拼团0撸赚钱，1000购物币消耗完预计可以玩100次100元的拼团，10次中奖获得价值1000的礼品，90次不中奖每次得0.5元共得45元。

另外赠送的积分，也可以在积分礼品区兑换礼品和参与抽奖活动。

对平台：平台通过超市刚性消费，通过赠送购物币和积分，让用户参与拼团返利和抽奖返利，增加平台的趣味性和娱乐性，结合二级分销和区域代理有利于招商推广和会员裂变，模式合规合法长久运营，平台没有泡沫持久经营。

平台利润测算：

1.假设用户消费1000元，超市给用户价值600元的产品，利润400元。

2.超市购物给二级分销和区域代理总拨出5%，共50元，剩余利润350元。

3.用户持有1000购物币参与拼团100次，预计平台支出100元产品加45元不中奖现金红，包，拨出145元，利润剩余205元。

4.假设抽奖活动（放置奖品为现金红，包、一折产品，赠送购物币，赠送积分），假设每消耗1000积分预计投入50元奖品，则平台利润剩余155元。

5.假设有用户拿1000购物币线上消费，平台假设用5折左右成本的产品，设置产品成本+10%利润，剩余部分让用户用购物币抵扣40%，相当于用户每消费1000购物币，可以给平台创造250元的利润。

6.假设用户拿1000购物币到线下门店消费抵扣，平台扣除用户折扣和团队分销外，剩余5%的利润，相当于用户每消费1000购物币，平台增加50元的利润。

7.假设用户拿1000元积分在积分专区兑换产品，假设平台积分商城用3折的产品，积分+50%现金兑换产品，那么平台利润是20%，那么相当于用户每消费1000积分，可以给平台创造400元的利润。

[???](#)

微三云系统优势：底层支持多种分销模式

同时支持绩效管理、推广奖励、区域奖励、店铺级差等级奖励、高级奖励，同时支持自选模式如分红榜模式、云店奖励、团队奖励，新微商模式、新零售代理模式、挂售公排、拼团公排、zui新的思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动 2+1 奖励模式，全民拼购模式、社交盲盒系统，盲盒社交电商系统、秒杀拼购系统、预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式等，招商奖励、感恩奖、消费奖励等多种分销、激励、返佣模式，可任意组合上千种常规的分销组合模式，能满足市场上所有商城模式组合的契合度达到 98%。

更多分销模式详细组合使用 <https://wsyguanyun.com> 或 <https://32wsy.co>