

为你打造全新创新消费理念的创业模式？社交电商+全民拼购+积分奖励

产品名称	为你打造全新创新消费理念的创业模式？社交电商+全民拼购+积分奖励
公司名称	微二云信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋503室
联系电话	13929266321 13929266321

产品详情

为你打造全新创新消费理念的创业模式？社交电商+全民拼购+积分奖励

导读：

微三云一对一专属软件开发解决方案

技术团队覆盖前端的 UI/UX 设计、应用系统开发 Java、大数据应用开发 Python、轻量级互联网应用 PHP、移动客户端开发 JS/APP 和物联网

RFID 应用开发 C/C++/.Net 等目前主流全部技术。公司在大型软件系统和大数据应用开发领域有着丰富的管理经验和实际落地经验，能够为客户提

供管理和落地实施等特色服务。

有了自己想要的分销模式，接下来就是找软件开发公司把想要的模式在系统上面实现，比如比较火的思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动

2+1 奖励模式，全民拼购模模式、社交盲盒系统，盲盒社交电商系统、共享购嗨购模式，乐分享模式，消费返利模式，共享 WIFI 广告模式，有钱

还众筹还债模式，秒杀拼购系统、预售拼购模式、泰山众筹模式，太爱速 m 秒杀寄售模式，拼商抽奖模式、广告电商模式等模式系统，其实这些都

还只是基础，在微三云小编看来zui重要的还是在运营这一环，还需要建立自己商学院体系，用商学院来发展裂变社群。

更多开发服务 <https://wsyguanyun.com> 或 <https://gy.32wsy.com> 或 <https://32wsy.com>

小编介绍: 微三云麦超, 微三云市场总监、商业模式总监, 商学院院长, 首席商业模式策划导师, 在软件开发和商业模式策划行业至今已经十个年头, 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!

公司: 微三云集团 (旗下子公司: 微三云信息/微三云大数据/莞云/鸿云/商二/商六/莞带/莞链/达丰云)

软件二次开发开放平台合作公司: 星电/尾音/微云视/超越网络

公司规模: 公司经营已超10年, 整栋5000平方写字楼, 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: 加微信免费领取数十位平台操盘手和商学院导师联手整理的《分销商城平台运营推广秘诀2023年版》, 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

全民拼购+广告电商+系统搭建

第, 一部分: 什么是“全民拼购”模式?

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)

“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)

中奖者可获得:

A. (商品价格) 百, 分百等值的产品/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) 百, 分百的“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) 百, 分百的“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

F.(商品价格)赠送百,分百消费积分:赠送商城积分,可用于积分商城或者其他方式变现

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)赠送百,分百消费积分: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

“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。

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”。)

3、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

5、多少次内最多中多少次

规则：X 次内累计中多少次，则剩余次数全部不中

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

1) .成团流失：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

2) .随机开奖

：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)

6.购物金静态释放+动态释放：(静态多少会产生泡沫，谨慎使用，控盘能力强的可以谨慎尝试)

静态：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。

动态释放一：每次参团，不管是否中奖，均可按照该参团金额释放

5%(自定义比例)，直到购物基金余额释放完，比如 100 元拼团，继续参团 20

次即可回本

动态释放二：下级参团，直推上级或间推上级可以均可固定释放多少金额或者按购物基金余额释放一定比例，比如上级的购物基金余额是 100 元，

每次直推下级参团加速释放 1 元，直推 20 人，则一天内下级全部平均参团 5

次，上级的购物基金就释放完了，可以通过推荐下级参团，快速回本。

第二部分：广告电商模式介绍

什么是广告电商模式？

广告电商模式是消费者在平台消费，通过赠送其积分，让消费者平台产生一定的粘性，并且消费者还能通过看第三方广告，由广告主买单+平台

补贴的方式，将拥有的积分变现，最终实现消费“省钱”、“免费”、甚至“赚钱”的目的。

为何用“广告电商”的模式？互联网有三大变现的方式，分别是——电商、游戏和广告。而广告又深度关联电商和游戏。这样的组合，就可以形成

传说中的“互联网经典模式”：

来看下 2021 年国内几大互联网公司的广告营收情况，你就会明白为啥每一个互联网平台都在强调用户增长，以及为何愿意前期补贴用户那么多——

——因为，在互联网，用户到了一定规模，就是一个庞大的“资产”，仅广告变现就能赚得盆满钵满！

管理学之父彼得·德鲁克曾经说过：21 世纪企业与企业之间的竞争是商业模式的竞争。而涉及到大平台与小平台的竞争，不妨细化一下，那就是在

营销模式上进行差异化竞争：

各大平台的广告收益不会分给消费者，那中小平台想要获得“流量”，则可以将广告收益与消费者关联，用资本的钱来达到吸引用户、留住用户、

进而引导复购和裂变传播。

下面这个图，就是广告电商模式的业务逻辑。

由于积分看广告变现的方式有 5 种，今天先拿第一个方式【区间递减】来举例，方便大家理解，至于后面的 4 种变现方式，感兴趣的朋友可以翻阅

我之前写的文章。

假设消费者 A 在你的平台上消费了 200 元，获得了 200 个积分，这时 A 有两个选择：

1. 在积分商城兑换商品；
2. 看平台对接的第三方广告（比如 4 个各 30 秒的视频广告），将积分变现（可提现）。

若选择看广告积分变现，那么看完 4 个激励视频广告后，可以获得固定金额奖励：1 元，同时积分数量也会从 200 个变成 199 个……以此类推，若

后续没有消费，到第 200 天的时候，用户之前消费的 200 元已通过看广告的方式全部“收回”，等同——免费！而在 200 天之前，则是“省钱”，200

天之后，就是“赚钱”！

此外，平台推广者还能获得分销推广收益(如图)，从而可以加快“回本/赚钱”速度！

上面的数值可根据实际的广告收益以及运营情况作相应的调整，通过【广告电商模式】让“资本的钱”给自己平台引流消费者，也能让消费者收益，

并进一步形成复购和裂变。同时这种营销模式是属于合法合规，没有泡沫。

第三部分：总结：全民拼购+广告电商模式消费者为什么愿意参与？

为什么“全民拼购”模式秒杀传统“拼团”模式？

1.全民拼购可以让所有参团的用户都能有所收获：拼中可以得产品，还能送积分看广告变现，拼不中不仅没损失，还有奖励拿；

2.丰富且完善的奖励机制让消费者愿意主动、持续的参与活动，并实现自传播裂变；

3.平台可设置多样化的活动形式，并且还可以结合线上线下来玩；

(.....更多优势可咨询了解)

平台做“全民拼购+广告电商模式”有何好处？

1.创新的模式不仅可以带动销售额，还可以吸引大量的粉丝（流量）；

2.有了流量，就能进行多种变现，比如对接第三方广告、第三方生活服务资源.....实现躺赚！

截止目前，“全民拼购”模式经过市场一线反馈和长达一年半的优化，已经更新迭代了数十个版本，可以算是市面上zui完善的“拼购”系统。

由于篇幅有限，在此就不一一详解上百项的更新功能细节了，如想要了解“全民拼购”更多创新组合玩法以及数据精算，可关注我

总结：

微三云软件开发团队提供 UI/UX 交互设计 UI 设计包括 Web 系统页面设计，网站页面设计，H5 页面设计。UX 交互设计包括业务流程设计，系统

交互设计，用户体验设计等全流程服务。

CMS 集群网站开发基于 Java/PHP 技术框架为企业开发制作各类网站应用，包括企业官网、品牌官网设计、行业门户网站、电商网站、营销

型网站、集团网站、多语言网站等。

微信应用开发为各类企业定制微信订阅号、微信小程序、企业号、服务号端应用，包括微官网、微商城、微信支付功能、微分销系统、业务

系统微信扩展等开发服务。

分销裂变的条件是有“人”，很多人会有这样的心理，我这个模式这么好以为做出来就会自动爆炸式地

去裂变粉丝。其实不然这里要考虑

几个问题:如何找人?到哪里可以找到第,一批肯去做分销裂变的这些人?即时找到这批人了有没有一套成熟的培训体系,有没有教他们怎么做管理

拓展团队,他们为什么要做团队;有没有教他们怎么去卖你的产品,你的产品亮点在哪里;产品内容输出,这些是打仗的工具,可以给到推广员一

键复制的。仔细留意一下我们会发现,分销做得好的平台他们都会拉很多会员群,而且群会分类型,有普通粉丝群、会员群、核心会员、团长等等,

会员专门的导师团队在群里授课,不同的群输出不同的内容,社群+移动电商,还鼓励核心团队组建自己的粉丝群,统一输出讲师和内容。搭建自

己平台的商学院系统是必须的。

建立自己商学院体系,用商学院来发展裂变社群 <https://wsyguanyun.com> 或 <https://gy.32wsy.com> 或 <https://32wsy.com>