

# 微三云软件开发李志英,开发各种电商模式,APP公众号小程序开发,福州泰山众筹模式

产品名称	微三云软件开发李志英,开发各种电商模式,APP公众号小程序开发,福州泰山众筹模式
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

自建商城如何快速获取流量2022新拼团模式平台流量密码

“拼商模式”如何让用户主动参与，

主动分享？同时让平台盈利？

行业背景

1.互联网红利消退，流量越来越贵，私域兴起

平台的流量越来越贵，企业获客成本就越来越高，私域流量能够解决企业的流量焦虑，运营好私域流量池可以帮助企业保持向上发展的态势。

2.私域电商崛起，2021年整个市场体量或超3万亿

3.基于微//信私域的私域消费规模翻倍增长

4.实体零售的消费者向私域转移速度更快

消费者向私域转移的趋势在生鲜、超市等实体零售行业尤为明显。

5.在私域流量中，消费者更愿意复购或分享

消费者在私域购买体验越好，就会越买越频、越买越多。在购买前没有品类意愿（也就是所说的冲动消费）的用户中，私域流量为公域流量的3.3倍。

其优点在于：

- 1.裂变更多用户，降低获客成本
- 2.提升用户忠诚度，有效防止用户流失
- 3.有助于塑造品牌形象

## 渴求好模式

任何一个平台都想要一个好的营销玩法，让用户裂变，销售额增长，平台还能有所盈利。

## 玩法需迭代

传统的拼团玩法对用户缺少吸引力，难以激发更多的用户参与，活跃，也导致留存率低。

## 风险难控制

有些营销模式风险较高，玩法复杂，同时也容易导致平台亏损，得不偿失。

**【拼商模式】**是一种“不伤人脉，参与即赚”的全新拼团营销模式，消费者通过参与平台的拼团活动，从而获得心仪的产品，或可以获得额外的参与奖励；进而提升平台的用户活跃度，实现用户与销售额双裂变。

## 活动时间设置

为达到更好的活动效果，每个拼团活动可设定在某个时间段用户才能参与，从而调动用户的积极性。

举例：平台计划在【2022.10.1-2022.10.30】的每天10:00-12:00时间段内用户可参与活动。

平台运营过程中选择不同的抽奖玩法，可起到不同的效果。

## 随机抽奖

每次成团之后，按概率随机从参与者中抽取中奖者。

## 团长必不中

团长发起拼团并在成团之后的抽奖中不会被抽中，从而获得相应奖励。

## 团长必中

团长发起拼团并在成团之后的抽奖中100/%被抽中，从而获得产品。

举例：100元的拼团产品，100人成团，中奖率3%，中奖人获得产品，剩余没中奖的97人，购买的100元可以退回，并额外奖励1元。

举例：

假设某款产品拼团价1000元（成本250元），100人参与可成团并抽2人中奖，中奖可获得拼团产品，98个未中奖者按如下举例：

结合分销模式：推广奖励：直推、间推

店铺奖励：团队管理奖，拿团队订单提成、无限制级别跟基因有关系

区域奖励：招募区域合伙人，以收货地址为导向，拿区域订单提成

【直推1人可成为VIP 1，可拿1代收益的5%】： $12元 * 5\% = 0.6元$ ；

【直推3人可成为VIP 2，可拿1-2代收益的5%】： $12元 * 5\% = 0.6元$ ；

【直推6人可成为VIP 3，可拿1-3代收益的5%】： $12元 * 5\% = 0.6元$ ；

注：1.为方便理解，以上比例参数均以“额外奖励金额”为基础进行计算，实际系统参数设置需转换后填写；2.各角色升级条件自行设计。

总结：产品选取该模式适用于所有产品，当然，利润折扣较多的产品效果更佳拼团设计为了快速成团与控制成本，需设计合理的成团人数和中奖概率

奖励组合

建议从推荐、团队以及区域奖励组合设计，最大化推动用户参与。

功能优势

各类拼团模式系统开发抽奖拼团、拼购、拼商.....

2022热门商城模式

泰山众筹、链动2+1、分享购、嗨购、积分分红、共享购、一元天天换包.....

系统优势：

- 1、多网合一系统、提供源码部署、支持二次开发、能独立掌控数据；
- 2、多种第三方支付通道对接、支持代收代付、费率低、安全指数高、灵活多变、避免受单一支付公司规则限制；
- 3、对接多家供应链公司，上万+的产品sku，产品丰富多样；
- 4、第三方资源对接，包括第三方广告、cps资源，助力平台资源变现；

5、多元化把布局、支持SaaS模式。

6、系统更新迭代速度快，平均月均更新2-3个版本；

10年软件开发公司，承接各类软件开发，协助梳理各种商业模式设计，小程序、公众号、APP、H5等多网合一（供应链、商城营销系统、商业模式、社交APP、直播、短视频、跨境电商、知识付费、NFT数字藏品、供应链系统）