

微三云李志英分享自己的经验与商业模式相关的信息

产品名称	微三云李志英分享自己的经验与商业模式相关的信息
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

我是微三云李志英，分享自己的经验与商业模式相关的信息，小编从事互联网行业已有六年，每天面对各行各业的企业老板/负责人，随着互联网电商的快速崛起，无数企业日以继夜想要涌进互联网的浪潮。

一、全民拼购:模式及玩法详解

模式战略背景

随着全球经济下行，党中央、国务院高度重视发展流通扩大消费。为推动流通创新发展，促进商业繁荣，激发国内消费潜力，更好满足人民群众消费需求，促进国民经济持续健康发展，《意见》提出了20条稳定消费预期、提振消费信心的政策措施。

促进流通新业态、新模式发展:顺应商业变革和消费升级趋势，鼓励运用大数据、云计算、移动互联网等现代信息技术，促进商旅文体等跨界融合，形成更多流通新平台、新业态、新模式。

二、消费者通过专区购买产品获得等量购物币，获得购物币后可参与全民拼购活动。满10人后即开团，3人可中奖(买货成功)，7人不中奖(买货失败)

买货成功:

- 1.可获得相应价格的产品或等值的购物币;
- 2.可获得(商品价格)100-%的“购物基金”;
- 3.可解锁5%的“购物金”(如有“购物基金”);
- 4.可获得(商品价格)10%的“分红积分”;

买货失败:

- 1.平台全额退回参与拼团的款项
- 2.可获得(商品价格)5%的广告奖励:
- 3.可解锁5%的“购物金”(如有“购物基金”)

购物基金:购买产品可以获得购物基金,但购物基金不能直接提现,需要参与全民拼购活动逐步解锁成为购物金,解锁这部分购物金可以提现。

分红积分:商家拿出一定比例的利润,作为分红每个月,按照消费者手上的分红积分的比例再做分配。

三、以100元为例

- 1、A第一次参加100元的拼购中奖,购物基金总额100元,奖励5元购物金,剩余95购物基金
- 2、A第二次再参加100元拼购中奖,购物基金总额95+100,奖励5元购物金,剩余190购物基金

四、拼购成本算法

举个例子:100元产品,成本30,10人团,3个人中,7个人不中

成本:

- 1、产品成本:3人中, $3 \times 30 = 90$ 元
- 2、购物金5元: $10 \times 5 = 50$ 元
- 3、7人不中,广告奖励 $7 \times 5 = 35$ 元
- 4、分销奖励(推荐3+团队4+区域3,共计10元): $10 \times 10 = 100$ 元小计:275元

分红奖励是额外拿来分的平台总收益: $100 \times 3 = 300$ 元总计 300 元- 275 元= 25 元每成一次团,平台盈利25

全民拼购,优惠多种奖励制度,可刺激用户参团,以游戏的方式娱乐性让用户自裂变、自传播,对比以前的模式,大多存在推销思维,客户容易产生抗拒心里;而拼购这模式,采用的是营销思维,正波比引流,消除用户抗拒心理,灵活的机制是很吸引用户的新模式。并且结合团队裂变奖励机制,让大家的积极主动性会更高。线上线下打通,资源流量转化*大化。