

# 微三云李志英带你了解拼团活动满10人即开团,参与用户多种奖励机制

产品名称	微三云李志英带你了解拼团活动满10人即开团,参与用户多种奖励机制
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

全民拼购是种新的消费模式，如拼团返利、拼商。拼团返利我们都知道，然而全民拼购是中奖拿产品，不中奖拿返现红包的模式。于用户而言，未来对这个产品有需求或者可能会用得到，就会来参与拼团。这样就极大促进了用户消费的积极性，但拼商有优势也有劣势。全民拼购的逻辑：1. 清库存，超低价产品设置利润拨比，既清库存又保证利润，不亏损。2. 品牌销售产品，每天做一个销售，可以打破价格带，利用购买模式，拉新流量来吸引流量。3. 新产品测试，新产品推到所有渠道，好卖不好，大家都打个问号，用拼购做测试可以进可退，也可以提高新产品市场的销量在拼商的模式里随着用户不断的拼团，不断地中奖，因为中奖所累积的同一款产品也会越来越多，用户就会不想中奖不愿意中奖。从这些问题入手不断优化模式，于是一个新模式出现了——全民拼购模式全民拼购怎么个玩？拼团活动满10人即开团，参与用户多种奖励机制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)可获得相应价格的产品或等值的购物币；(商品价格)\*\*\*\*的“购物基金”；可解锁5%的“购物金”(如有“购物基金”)；可获得(商品价格)10%的“分红积分”，7人不中奖(买货失败)平台全额退回参与拼团的款项可获得(商品价格)5%的广告奖励；可解锁5%的“购物金”(如有“购物基金”)；用户若参与同一个拼购活动连续中奖3次(买到优惠商品)，后续该用户继续参与该拼购活动则将连续10次不中奖，让其它用户也能有机会买到优惠商品！拼购式全民拼购有七大核心裂变模式：1.产品/购物券奖励模式。2.购物基金激活奖励模式。3.广告奖励模式。4.推广奖励模式。5.团队业绩奖励模式。6.区域奖励模式。7.积分分红奖励模式分销利润分配(按商品价格) 推广奖励:2级分销---2.5%，1%； 店铺奖励:(等级由高到低分别为)5%、4%、3%、1.5%； 区域奖励:省代2.5%、市代1.5 区代1%；参考数据传统行业以及传统模式已经到了瓶颈期，在这种情况下建议各位商家以及想自行创业的朋友们应该多了解以及学习全新的商业模式，跟上市场的脚步，才不会被市场所淘汰。【全民拼购】为什么能占据市场，正是因为他的利他性。帮助消费者赚钱才是\*\*的商业模式必免风险：一、传销，二清，非法集资，税务方面。1.传销定义：刑事传销(如权建，以假贸产品，夸大产品功效保证而导致人员“SW”的)。2.工商非法传销：多层级为巨大利益驱使，众多参与者甚至诱骗其亲朋加入，致使家破人亡，社会危害极大。解决方案：云集模式+分红模式。云集开始用团队模式也是罚了970多万。整合店长注册个体工商户跟公司签约，个体户又可以120万以内免税，超过是1%税点收。公对公概念，但级别还是要有的，以平台加权分红模式来分，不按关系链订单每笔层级抽，是按平台利润补贴拿来权重分红。二、关于二清1.没有任何支付牌照的收商户的钱都是属于二清，如美团，后面买了个支付牌照就可以解决。解决方案：公司有对接第三方支付：汇聚，通联支付。保证平台不代收商家的钱，由第三方结算给商家代理用户。三、非法集资1.合同诈骗，引诱集资，层

层下套。解决方案：不承诺，不保本保收益。四、税务方面1.用户，代理，商家通过平台赚取的收益都称为劳务报酬，都得交税。解决方案：用云集模式为例，灵活用工。公司与会员代理签约，公司给代理个体户开票。或者用财务宝功能，月结，线下公司打款给用户、公司代交税。2.灵活用工：跟外包合作，功猫或者粮响社，通过电子合同跟用户签约分销的钱，平台把款打给工猫，由工猫开票给公司，把款再通过工猫发放给用户。粮响社是收7%归根结底，任何强大的闪光模式只是一种道具，好道具的价值必然会滑到非法的边缘，只有那些主要关注好产品，建立好品牌企业让道具、风口、收入为自己使用，而不仅仅是一波收入或被他人吃收入，这样的初衷总是不可战胜的