

全民拼购软件app开发

产品名称	全民拼购软件app开发
公司名称	广州存希科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广州市天河区
联系电话	13126482563

产品详情

们都知道企业用模式吸引用户的闪光点就是用一部分利润出来分润，让用户和自己一起赚钱。我觉得利润空间大的一个就是电子数码产品，还有一个就是美业了。那么可可就带大家了解一下美业，看看她适合哪个模式。

首先回顾一下全民拼购的内容设置。

全民拼购

用户可在平台自由选择100、300元、500元等产品价格的拼团活动，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)——“无论成败，皆有所获”

——三人中奖，(买货成功)可获得对应以下奖励：

- 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)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”；

——7人不中奖(买货失败)可获得对应以下奖励：

- 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；

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！

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。

再来看一下我们的链动2+1模式。

链动2+1主要是建立团队模式，同时快速提升销量。是目前成员中速度快的裂变模式。链动2+1模式合理合规，同时激励用户公司的利润分享机制，让您在享受购物折扣的同时，也能促进并获得客观收益，这个模式不仅仅增加用户的数量，而是让用户活过来，增加用户的使用时间。2+1指的就是其中的身份机制，一共设立了两个等级的身份：老板、代理。

模式特点

- 1、二级分销/2、走人机制
- 3、留人机制/4、上帮下扶

奖励机制：平级奖、见点奖、平级奖、帮扶基金、分红奖

好了，到这里，我们两个模式大概简单介绍完了，如果还有一些细节不懂可以咨询我。

我个人认为全民拼购是比较稳且适合大部分产品的，不论是像生鲜还是电器还是服装，化妆品这样的快消品，还是像一些带有技术含量的知识付费，会员，门票等等慢销品都是可以做的。然后我们的全民拼购更适合大众产品也就是薄利多销。而我们的链动2+1适合一些高端的利润大的产品。

举个例子，像课程一类的好用全民拼购，因为这类的用户看中的是产品，所以只有让他们享受到拼购的优惠才有可能推荐给更多的朋友。然后像一些电子产品或者化妆品可以用链动2+1模式，这类产品的用户不会觉得产品多余，因为多了送给朋友或是转卖都是很有面子的。所以这类产品可以有更大的利润，于是分校的金额就越大，这样对用户的吸引力就更大。

以上仅是我个人的观点，仅供参考。下面我们再来具体说说美业如果真的像我说的用上链动2+1模式，好如何设置。

首先我们要打造一个线上线下的闭环模式。近我观察了我附近的美容院越来越多了，就是一个小小的门店，然后为有需要的人提供服务。如果他们有一个线上的商城，放上自己的化妆品，用上我们的链动2+1模式，只要在商城上购买了产品就可以成为代理就可以通过推人就获得直推奖，代理还能升级为老板，既可以享受直推奖和见点奖，无论在线上还是线下消费都可以获得积分，积分可以兑换会员，用来在门店办会员卡，会员卡可以在门店享受优惠的服务。

怎么样，是不是觉得这个想法不错。既可以通过在商城上购买产品获得大量流量还可以把流量吸引到门店服务，打造一个全新的线上线下消费服务，让商家通过平台和顾客连接起来，还能一起赚钱。

本期内容就到这里，想要了解更多电商小窍门或是某个模式，欢迎留言和咨询。