

# 2023七人拼团商城模式APP系统开发

产品名称	2023七人拼团商城模式APP系统开发
公司名称	广州茂林网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广州市黄埔区城门大街2号之三5楼5103室
联系电话	19864740108 19864740108

## 产品详情

即拼商城软件开发，有现成案例可参考，也可按需求开发,即拼商城app开发，即拼商城系统开发，即拼商城模式开发案例。

温馨提示：文章资料收集于互联网，仅作为开发需求者的模式案例参考作用，与平台没有任何关系，如需定制系统请详询，玩家勿扰。

====的系统软件开发公司=====

即拼商城，由5位创业经验11年以上的互联网大咖孵化，是一个全品类商品的会员制社交电商平台。

平台以用户为中心，秉承三年服务一亿用户家庭生活刚需的使命,严格甄选全球上千个品牌和上万个产品，为用户提供更高性价比和更高品质的服务。

即拼商城独创了全球zuiding级的七人拼团赚钱的这个模式，拥有chao强的裂变体系，层层裂变，层层爆发，用了qu块链的技术溯源，运用了人工智能技术支持分发推送，同时我们还将拥有直播引流系统，还有全球的老牌资本idg和即拼商城战略合作，还有央视以及九大卫视即将强势的曝光。即拼商城将会有六大服务体系，为我们所有的伙伴进行保驾护航，完善的供应链体系模式系统营销运营系统培训系统服务系统直播系统都将为我们所有市场上面的代理商助力。

(1) 即拼商城怎么赚钱？即拼商城模式是怎么样的？

在即拼商城，我们免费注册就是\*\*，但是这个不会yong久锁粉，只有\*\*了399的礼包商品就可以成为会员，实现yong久的锁粉，你如果是\*\*，你如果要买礼包，还可以更换邀请人，只有买了礼包，商品才会yong久绑定，记住我们的399元的礼包商品，我们买下来。一共是分配出来了270元的佣金只有两个层级，两个人可以分到钱，其中直接的推荐人得到150元，另外一位间接推荐人得到120元，这个间接推荐人不是我们平常意义说的二级。

在以往的社交电商项目，我们怎么理解这个二级呢？比如说我推荐了a，a推荐了b，那么b对于a来说是一级，b对于我来说是二级，那么在咱们这个项目里面，这个b买礼包的这个120不一定是贡献给我的，因为我们这个项目里面运用了独特的qu块链技术。可以实现上帮下扶左右帮扶，也就是说上面的四级，什么叫上面的四级？比如说刚才说的b，它上面的一级就是a，上面的二级是我，我上面的一级就是他的三级，我上面的两级就属于他的四级。

也就是说，上面的四级，还有下面的四级，以及你的平级共九个层级的人共同来互相帮扶，帮助我们的团成团，什么叫平级呢？比如说我有100个直属会员，你是其中之一，那么另外的99个成员就是你的平级，他们也能帮到你，你也能帮助他们成团。

我们知道在以往的微商也好，还是社交电商行业也好，我们的上级还有我们的平级，几乎是跟我们没有多少关系的，没有利益关系的，但是jin天在即拼商城这个项目，我们都是团队作战上帮下下帮上左帮右右帮左，所有的人都是捆绑在一起的，我们是团队作战。

jin天我们每个人花399元\*\*一个礼包，商品成为了即拼商城的会员，同时就相当于我们开团了，成了一个团长，就会等待有人进到我们的团，只要有六个人进到我们的团，我们就赚钱，因为我们买了这个399元的礼包以后，其实我们会给另外两个团长分别贡献一个150元和一个120元，比方说我买礼包，我的推荐人是吴桂林吴总，那我一定会进到吴桂林吴总的某一个团里面给他贡献一个150，我还会再一个我不知道的上下四级和平级的某个人的团里面贡献一个120。

(2) 即拼商城怎么赚钱？即拼商城模式是怎么样的？

我们每个人买一个399元的礼包商品，其实意味着我们在三个团里面出现

1.首先一定会在自己上级推荐人的团里面，给上级推荐人贡献150元

2.其次我们会在一个我们不知道的上面四级或者下面四级的某个人的团里面，给他贡献120元。(由系统匹配，贡献给谁，系统说的算)

系统匹配成团，这个要系统计算，时间不确定。

3.就是在你的自己的团里面。成为团长，等待赚钱稳赚720到900元不等。进到我们团里的6位成员如果都是我们的直属，那我们就赚6个150，也就是900元，如果进到我们团里的6位成员全部都不是我们的直推，那我们就赚6个120，也就是720元。

我们买了礼包，其实就相当于我们开了一个团，在这个团里面，我们比如说一个等腰三角形，我们是在ding尖的那个一号位的位置，那会有其他六位人相继进到我们团里面，如果说进到我们团里面的人是我们的直属会员，就是我们直接推荐的会员，那我们就赚150一个人，如果全部都是我们的直属，进到我们团就是六个150，我们就赚900元，如果说我们运气特别好，进到我们团里的六个成员全部都不是我们的直属，那我们就赚六个120元，也就是说720元。

我们在推广过程当中一定会增加直属会员，如果我们增加的直属会员动起来，我们的直属会员多，他们也是用力的用心的推广，那么我们成团的速度就会更快，当我们的团完成了七人，拼团结束以后我们就赚了大概720到900元不等，我们先按800元计算，这个时候我们的团结束了。我们要再买一个礼包开团，我们在买礼包的钱是用我们赚的800元，里面扣掉399元去，再买一个礼包寄给我们，因为我们只要一开团就能继续赚钱，记住我们不需要再掏现金了，所以说是终身投资只有399元。

我们每开一次团，刚刚说到了，我们是赚了差不多800元，里面掏出差差不多399元，再买一个礼包继续开团，我们每开一次团就可以赚400元左右的现金，再免费得到一个礼包商品，如果我们不继续开团，就不能继续赚钱，那你说我们要不要继续开团呢？那肯定是要继续开团，记住我们开团的前提是上一个团已经有六个人进来，加上我们自己就是七个人成团，没有成团前是我们无法去\*\*礼包，新开团的。

社交电商的本质，就是利用社交关系和个人影响力，让消费者产生\*\*行为，并通过社交拉动更多用户参与，从而裂变出更多细分\*\*入口。社交电商运营拼团、分销和社群三大模式能以较低成本获取大量用户。

随着行业竞争加剧，社交\*\*投入带来的用户增长边际效应也在逐步降低，这对社交电商平台精细化运营及供应链能力提出了更多要求。因此，加强品牌管理、\*\*质量控制、\*\*服务水平、改善用户体验、\*\*平台形象，已成为社交电商平台高质量发展必须面对的问题。