

抢购寄售卖货优势抢购寄售卖货优势

产品名称	抢购寄售卖货优势抢购寄售卖货优势
公司名称	东莞市数云网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	服务项目:东莞数字藏品系统开发 定制项目:数字藏品系统开发 地区:东莞
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋501室02
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

电子商务其实和传统商业，例如店面店家没什么本质区别，都能够满足客户必须，给予客户所需要的服务与产品。仅仅电子商务便是电商的意味，其实就是同店面买卖不同点是借助互联网进行商业服务活动形式

一、抢购寄售模式：抢购寄售买货优势抢购寄售买货优势抢购寄售买货优势

1.平台资产：消费账户零钱，购物积分账户，提货券，服务费贡献值

2.积分：积分不能互转，只能往下级转（注意开启后，整个平台的积分都不能互转了，只能给下级转）

3.贡献值：提货后赠送贡献值，预约活动冻结回款金额4倍左右贡献值，完成活动解冻贡献值，寄售需要支付贡献值做手续费

4.流程：

第一步：代理跟平台买积分或者消费赠送积分，1：1充值到积分账户，代理积分可往下级转

第二步：用户跟上级购买积分，积分可兑换提货券后，提货券满一定金额必须兑换产品提货（意思是积分有封顶），提货后才能参与活动赚钱，积分兑换提货券时1：1赠送贡献值

第三步：结合限时秒杀抢购，定点时间进行抢购预约活动，预约活动需要冻结一定数量贡献值作为押金（冻结金额按每一轮的变现金额4-5倍左右设定固定值，主要用来控盘，保证80%以上的贡献值在冻结状态，这样可以控制每天的资金释放，实现平台资金控盘），同时避免用户抢单后爽约不付款，如果用户一定时间内不付款将扣除冻结的贡献值

第四步，抢购产品，抢购时支付增值部分的金额，比如500元的产品，支付第一轮溢价6%部分30元，不需要支付产品首发价

第五步：产品寄售，寄售时支付4.85%贡献值即27.71个贡献值作为手续费，用户贡献值不足支付寄售上架手续费时，可以找上级购买或者在平台购物获得积分然后兑换提货券从而间接获得更多贡献值支付寄售上架手续费。

第六步：等候第二天平台结算，得到平台结算67元，包含昨天付的30元本金和昨天付的27.71个贡献值手续费和净利润6.1元

二、分享市场目前“火的秒杀抢购寄售模式：

1、商业逻辑:

厂家把产品成本至市场销售价之间的利润(差价)重新分配，用来吸纳会员，让会员先直接赚钱，到购买产品体验，通过产品效果形成消费习惯，转变成忠实的消费者

2、操作方法:

如产品成本1000元，市场价为5000元，从1000开始溢价，每次增加6%起，抢购单的1.5%为静态利润，4.5%为广告值变现，一天溢价一次，直到市场价5000元时完成产品销售。

3、参与方式:

统一支付平台再结算给买家，抢购只需支付溢价部分，成本不需支付，但都算流水。

举例:成本1000元，6%起每天递增

第一天抢单的价格是1060元

无须付产品成本1000元

只需支付60元现金

第二天在1060的基础上再溢价6%即 $(1060 \times 6\% = 63.6 + 1060)$ 即等于1123.6元，同样不需要付产品成本1000元，只付123.6元

那我们第二天的收入是产品利润15.9 $(1060 \times 1.5\%)$

广告值兑换 $(1060 \times 4.5 = 47.7)$

总收到123.6 $(60 + 47.7 + 15.9)$

每天溢价，以此类推，直到溢价到产品市场价完成产品交割。(大回报率在4.4%~26%之间)。

4、转售需要4.5%信誉值，信誉值第二天变成现金回笼(信誉值是购买积分兑换成提货券时赠送等值的信誉值)。

5、奖励:

(按当天商品价计算流水)

、直推奖励:

0.5%(流水的百分比)

、代理收益:

一、团队达到10万流水, 0.3%奖励(*少300元/天)

二、团队达30万流水, 0.6%奖励(*少1800元/天)

三、团队达100万流水, 0.8%奖励(*少4800元/天)

四、团队达300万流水, 1%奖励(*少12000元/天)

五、团队达800万流水 1.2%奖励(*少24000元/天)

6.合伙人:

除掉一个大区, 小区日流水达800万, 升级为合伙人, 享受平台总流水0.3%的平均分红。

7、特点:

平台正拔比 零泡沫。

点对点交易, 无中心帐户。

产品平价销售, 不伤人脉。

每24小时溢价一次, 周期短, 见效快

不需支付产品本金, 只需支付溢价的部分利润, 投资小流水大, 收益高。

赋能实体, **利己。

三、抢购奇售卖货优势:

1.应用便捷灵活, 可单一应用运营, 也可以搭配商城, 多渠道增加用户粘性。

2.引流裂变: 以*短时间、*少成本通过分享深度打通人脉圈, 强效解决流量问题。

3.分销助力: 通过分销奖励模式, 多种玩法激发用户自传播, 助力众筹活动不断壮大。

4.共享红利: 平台方获得流量资源, 推荐者获得奖励佣金, 发起人获得项目活动, 支持者获得购物币、积分。

5.高效的资源整合: 长期有效的获客方式, 通过不断地分享, 挖掘更多潜在目标客户。

每个参与者都有可能赚钱, 但是起初一定是参与者需要这件产品, 才去参与, 不是为了赚钱佣金而去参与。

