

# 保健产品卖货模式——工会排队

产品名称	保健产品卖货模式——工会排队
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋403室
联系电话	15766340569 15766340569

## 产品详情

保健产品卖货模式：工会排队

私域电商运营痛点？

平台没有liuliang？平台liuliang无非就两条路，引进资本“烧钱”，通过模式裂变；现实是往往只有极少数的项目才会获得资本的青睐，万不存一也不为过，那么剩下的那么多企业项目出路在哪里？好的模式有机会让平台三五个月短时间内快速地发展到一定的阶段，比如100万用户、1000万用户，这个时候再去谈资本，那是轻轻松松的事情，下面给大家分享一个市场新出来的私域电商模式“工会排队”玩法。软件开发

什么是工会排队？

这种全新的促销模式就是消费者线上或线下消费满100元，获得100元工会返现，平台抽取X%进入工会奖金池，然后进入排队，根据锁定周期排队顺序获得100元现金，实现‘零撸式’消费

工会排队怎么玩（一）

奖金池：

线上商城：根据产品不同利润值，系统自动计算不同抽取比例进入工会奖金池

线下实体：根据商家不同让利值，系统自动计算不同抽取比例进入工会奖金池

待释放工会积分：

线上商城：根据产品设定赠送工会积分。

线下实体：根据商家设定赠送工会积分。

例如

- 1、产品100元设定赠送100工会积分（零撸）
- 2、产品100元设定赠送110工会积分（零撸+收益）

锁定周期

15+N，15是指锁定15天，+N是指15天后，奖金池达到可释放排队佣金的不确定时间用N来表示

静态释放：

工会奖金池达到该排队的人数金额，每天释放该排队的排队订单

全额释放

动态释放：

线上商城：根据产品设定推荐加速比例。

线下实体：根据商家设定推荐加速比例。

例如

- 1、消费者A有一笔待释放订单100元正在排队
- 2、消费者B是消费者A推荐，消费者B消费一笔100元订单，加速释放比例为20%，则消费者A排队订单100元里加速释放20元，剩余80元继续等待静态释放

工会排队-静态释放（三）

工会排队-动态释放（四）

消费者A有一笔待释放订单100元正在排队

消费者B是消费者A推荐，消费者B消费一笔100元订单，加速释放比例为20%，则消费者A排队订单100元里加速释放20元，剩余80元继续等待8月15日后静态释放

工会排队2.0新增燃料玩法（通证概念，燃料等于通证）

方案举例：

- 1.消费1000+1%燃料得1100工会补贴分红积分
- 2.补贴积分锁定期过后进入排队序列 3.每天利润80%进盈利池 4.排到了1100全额退出

消费自营产品利润70%，约60%进池，积分锁定15天

消费供应商利润40%，约30%进池，积分锁定30天

消费O2O门店利润20%，约15%进池，积分锁定60天

永远只拿利润的80%托底盈利池

燃料衡量发行10亿，平台消费800亿燃料消耗预计99.999%  
消费扣除1%燃料销毁，平台800亿消费额度将销毁8亿燃料  
转赠扣除1%燃料烧毁，用户转赠交易100亿将销毁1亿燃料  
提现扣除2.5%燃料销毁，用户提现收益40亿，将销毁燃料1亿  
燃料价格单边上扬，每天增值，最后销毁万倍增长传奇

正确的姿势？

- 1、打造乡村振兴，助力三消，政企合作，做供应链公司
- 2.帮助D轮后冲板企业做业绩换原始股，给用户和市场团队用补贴分红积分兑换
- 3.国企收购供应链公司主体或走反并购路线

知识拓展

以下内容均为网络转载，如有侵权请联系删除，感谢！！！！

微三云品牌新零售、社区新零售双管齐下，建立线下体验、线上订单、线下取货模式，结合创/新订货模式，实现全渠道卖货。供应链端+线上平台+社区零售联盟，提供点对点服务，打通“最后一公里”销售。微三云品牌新零售卖货系统，“生产-仓管-配货-进货-销售”一站式管理，重构“人货场”，线上品牌集合，线下布局体验，全渠道并行发展。生产：吸引供货商入驻，丰富平台商品类目，扩大受众群体，赚取入驻费用。仓管：通过物码管理，一物一码，价格统一掌控，有效控制窜货与乱价，便于结算及管理，提高销量，合理分润。配货：拥有派单分仓体系，平台可选择【按推荐关系】、【按区域】分仓派单，链接关系，分配派单奖励。进货：支持按要求进货、充值货款、上级审核、购买礼包等多种方式申请成为订货商，拥有提成奖、推荐奖、伯乐奖、充值/支付返点等多种补贴，激励订货。销售：推广奖励、排队奖励等 10 大奖励机制，激励推广积极性，加速渠道渗透，快速覆盖市场，加速卖货。