

微三云全民拼购平台运营解答？系统搭建+电商运营，微三云技术开发

产品名称	微三云全民拼购平台运营解答？系统搭建+电商运营，微三云技术开发
公司名称	微二云网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	深圳市南山区粤海街道海珠社区海德三道199号天利中央商务广场702C11
联系电话	13924376557 13924376557

产品详情

微三云全民拼购平台运营解答？系统搭建+电商运营，源码系统，微三云技术服务

扩展阅读：

平台只需要挑选自己需要的应用功能2源码就能搭配出自己的源码系统，创新模式比如思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动2+1奖励模式，全民拼购模模式、社交盲盒系统，盲盒社交电商系统、秒杀拼购系统、预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式，NFT/NFG电商系统等，系统稳定，每周均有版本免费升级，帮助平台老板更轻松线上做平台轻资产创业。

分佣模式的作用是帮助企业招收代理，所以必须具备激励性，让用户能够测算出自己的当前收入以及晋升之后的收入，促进用户自发升级裂变。

我们是一家有整栋产业园5层办公楼实体基础的互联网公司，互联网应用、软件研发于一体的高新技术科技企业,软件开发公司，有自己的研发团队、健全的项目监控体系、全面的运营策划方案、贴心的用户体验，让您的项目快速落地，为您的企业保驾护航！如果您有好的想法，对市场有着独到的见解，想要开发属于自己的一套营销工具，我们都可以为您定制开发。

导读：

在日益发展的互联网时代，社交电商成为了一个备受瞩目的行业。全民拼购作为社交电商的一种创新模式，以其刺激用户参与、带动产品销售的方式，迅速赢得了广大用户的喜爱和认可。全民拼购的核心理念是通过团购的方式来实现价格优势，同时通过社交网络的力量来推广和传播产品信息，从而达到销售增长的目标。那么拼购模式的具体运营逻辑是什么呢，又该如何具体落地运营呢？

第一部分：什么是“全民拼购”模式？

一、全民拼购模式（模式亮点：同等价格多种产品同一个活动公排加速成团，另外加强了对中奖人的补偿和奖励）

“10人团”中抽“3人”（团人数和中奖人数都可以自定义，可创建无限个活动）

中奖者可获得：

- A.（商品价格）百，分百等值的产品/购物券；支持10种展示产品或购物券，购物券名字可自定义
- B.（商品价格）百，分百的“分红积分”；享受每月一定比例的加权分红，分红积分名字可自定义，比例可自定义
- C.（商品价格）百，分百的“购物金”；比如参与100元的团中奖得100购物金，参与1000元的团得1000购物金。
- D.（商品价格）获得5%的“购物金”释放可提现（前提是该用户拥有“购物金”，且奖励不超过“剩余的购物金”，比如参与100的团可以释放5元一次，参与1000元的团可以释放50元一次，看当次参与多少价格产品的团，比例可自定义）；
- E.（每次活动自定义金额比例）日分红：用户通过参团中奖可获得参与每日分红的个人分值，平台可根据昨日的中奖订单数计算出分红金额进行分红；每天晚上0点结算,针对昨日有中奖的用户根据中奖金额作为份额平均分红
- F.（商品价格）赠送百，分百消费积分：赠送商城积分，可用于积分商城或者其他方式变现

不中奖者可获得：

- A.（商品价格）5%的零钱奖励；比例可自定义
- B.（商品价格）5%的“购物金”释放可提现；（前提是该用户拥有“购物金”，且奖励不超过“剩余的购物金”，比例可自定义）
- C.（商品价格）赠送百，分百消费积分：赠送商城积分，可用于积分商城或者其他方式变现

二、拼单规则说明

“分红积分”作为“参与平台利润分红的凭证”，不能提现为零钱，同时每月1-5号用户可以将积分用户兑换产品或者转入/转出至“积分池”，6-24

号则只能转入但不能转出“积分池”，25-30号为结算期，需“冻结积分池”，用户不能转入和转出“分红积分”，平台会根据“可分配利润”与“总

分红积分”数进行加权分红。（另：每次转入“积分池”的数量必须为“整百”。）

“购物金”可视为“待返金额”，如A用户获得了100个“购物金”，后续A参与继续拼团后，将以零钱形式返还“购物金”，直到返完为止。

新用户参与，成为“1天有效期”的推广员；

用户当天有参与，平台赠送“1天推广员有效期”；

（举例：新用户A参与某个拼团活动，总共可获得2天的推广员有效期。）

拼团隐藏规则：

1.当天第，一次参与拼团并且排位第，一，必不中；

（举例：A B C D E ...，蓝色为当天非首次参团，红色为当天首次参团，则C为此团的“不中奖人”。）

2.新人首次参与且排位第，一，必不中；

（举例：A B C D E F...，蓝色为当天非首次参团，红色为当天首次参团，绿色为新用户，则C为此团的“不中奖人”。）

3，连续中奖次数获得不中奖特权

规则：可设置连续中奖XX几次后，之后连续XX次必不中奖

4、累计中奖次数获得不中奖特权

规则：累计中奖XX次，之后连续XX次必不中奖

5、多少次内zui多中多少次

规则：X次内累计中多少次，则剩余次数全部不中

PS：建议后期不直接跟客户讲，属于操盘隐含规则，容易导致不中奖特权的人数过多，当绝大部分用户都获得不中奖特权时,即特权冲突时，平台可

以提前两种规则：二选一

1) .成团流失：参团人均有不中奖特权，系统判定成团失败，拼团金退回然后系统自动重新开团，不扣

减特权次数

2) .随机开奖

：参团人均有不中奖特权，系统判定成团照样成功，系统会自动随机中奖，必不中奖特权会失效)

6.购物金静态释放+动态释放：（静态多少会产生泡沫，谨慎使用，控盘能力强的可以谨慎尝试）

静态：购物金按总余额每天释放**比例（如万分之三），参与拼团可以获得加速释放**比例每次的资格，具体后台可以设置。

动态释放一：每次参团，不管是否中奖，均可按照该参团金额释放5%（自定义比例），直到购物基金余额释放完，比如100元拼团，继续参团20

次即可回本

动态释放二：下级参团，直推上级或间推上级可以均可固定释放多少金额或者按购物基金余额释放一定比例，比如上级的购物基金余额是100元，

每次直推下级参团加速释放1元，直推20人，则一天内下级全部平均参团5次，上级的购物基金就释放完了，可以通过推荐下级参团，快速回本。

结语：

总的来说，全民拼购作为一种社交电商模式，具备了许多优势和特点。首先，全民拼购通过拼购玩法，激励用户的参与，增加了用户的黏性和活跃度。其次，全民拼购以低门槛的方式吸引用户加入，无论是作为拼购者还是推广者，人人都可以参与其中。此外，全民拼购还通过多种奖励机制，给予用户更多的激励，提升用户的购买意愿和参与度。最重要的是，全民拼购的运营模式是无泡沫零风/险的，通过合理的商品定价和供应链管理，平台能够实现良好的盈利，同时给予用户更合理的价格和优惠。总而言之，全民拼购作为一种社交电商模式，不仅能够带动平台产品的销售，还能够为用户提供更多购物的乐趣和实惠，是一种双赢的商业模式。