

# 微三云应用云平台拼商模式（拼团抽奖/抽奖拼团）的组合应用方案

产品名称	微三云应用云平台拼商模式（拼团抽奖/抽奖拼团）的组合应用方案
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

微三云应用云平台拼商模式（拼团抽奖/抽奖拼团）的组合应用方案

拼团抽奖+其他模式组合应用

一、拼商拼团抽奖模式功能解释

二、微三云拼商抽奖系统细节玩法规则介绍

1)、自动循环开团功能：（拼团应用）

2)、团长必中（拼团应用）

3)、团长必不中（拼团应用）

4)、多变组合分销模块（商城应用+拼商抽奖应用）

5)、邀请成团奖励：(拼团应用)

6)、后台手动抽奖：(拼团应用)

7)、限制参团会员等级身份(拼团应用)

8)、限制发团资格的会员等级身份(拼团应用)

9)、购物币参团(拼团应用)

10)、自动成团(拼团应用)

11)、开团限制(拼团应用)

12)、商品开团次数限制(拼团应用)

13)、用户开团限制(拼团应用)

14)、用户参团限制(拼团应用)

15)、自动循环参团功能(拼团应用)

16)、自定义未中奖奖励是积分/购物币/零钱(拼商抽奖应用)

17)、未中奖金额返还自定义返还积分/原路返还/等额零钱(拼商抽奖应用)

18)、粉丝或推广员不同身份当天内不中奖次数限制(拼商抽奖应用)

19)、参团限制(拼团应用)只能参与直推上级开的团

20)、随机开奖的细节规则:(拼团应用)

21)、设置拼商应用的个性化名称(前端展示给用户的名称):(拼商抽奖应用)

22)、可以自定义设置奖励发放的时间是:抽奖后多少天自动发送奖励(拼商抽奖应用)

23)、可以设置成团未中奖的人的拼团金是如何返回:(拼商抽奖应用) 24)、可以限制成团未中奖粉丝或者推广员每天可以获得未中奖的次数(超过了剩余订单就必中奖)(拼商抽奖应用)

25)活动规则说明自定义:(拼团应用+拼商抽奖应用)

拼中产品可以中奖人赠送购物币或者积分(商城应用)

### 三、微三云拼团抽奖模式+其他模式应用组合方案

1.拼商拼团抽奖+大礼包

2.拼商拼团抽奖+分红榜

3.拼商拼团抽奖+三三滑落公排分红模式

4.拼商拼团抽奖+提货核销服务点

5.拼商拼团抽奖+异业联盟

6.拼商拼团抽奖+同城信息应用

7.拼商拼团抽奖+多供应商入驻应用

8.拼商拼团抽奖+运费奖励

9.拼商拼团抽奖+超级APP广告变现

10.拼商拼团抽奖+云视商知识付费

---

详情如下：

## 一.拼商拼团抽奖模式功能解释

拼商模式，又叫拼团抽奖模式，抽奖拼团模式，拼购模式，拼购抽奖模式，是一种“不伤人脉，参与即赚”的全新拼团营销模式，消费者通过参与平台的拼团活动，中奖获得心仪的产品，不中奖退回拼团金获得额外的参与奖励，辅助以成团奖励、推广奖励、gaoji奖励、团队级差奖励平级奖、区域奖励、团队长加权分红等分销模式裂变会员，进而tisheng平台的用户活跃度，实现用户与销售额双裂变。

举例：5人中1人参加100元拼团（产品成本20元），一人中奖得产品，四人不中奖退回100元并奖励5元每人，再拿30元用来给中奖人和不中奖人的上级团队进行奖励，再拿8元做成团奖励（每拉一个参团奖励2元），平台净利润22元/次。

## 二.微三云拼商抽奖系统细节玩法规则介绍：

针对于以上玩法，为了提高用户体验、提高用户的参与度，微三云还针对次拼团模式做再一次的升级的，新增了一些规则，要细看、细品哦!!!

备注：拼商抽奖模式必须至少结合商城应用+拼团应用+拼商抽奖应用三个应用组合使用

### 1)、自动循环开团功能：（拼团应用）

拼团为抽奖拼团，新增自动开团功能，不能同时开多个团，每次只能开一个团，上一个团拼够人数开奖了，才算开团成功，并且自动开启下一个团（增加此规则，是为了增加用户的游戏体验感，能够让用户在短时间内凑够相应的人数开团，快速开团，能够马上让参与者尝到甜头，参与者尝到甜头了，自然愿意分享给身边的朋友参与进来；反过来如果是可以同时开很多个团，平台又没有那么多会员的情况下，会很被动，就会把参与的用户分的很散，每个团有那么几个人，但是就是没有一个团是可以凑够人数开团的，没凑够人数那就要一直等下去，可能两天三天甚至更久都凑不够人数，用户耐心都被磨没了，说不定还会忘记有这回事了，所以在用户量有限的情况下，建议使用此规则）；

PS：如果开启自动循环开团功能，同时开团身份限制所有身份等级都不选，则用户不能开团，默认所有团都是平台机器人做团长，系统自动开团，用户只能参团。

### 2)、团长必中（拼团应用）

针对正式实惠的秒杀价产品，开启团长必中，团长发起拼团100%就能抢到产品，也可以用于1元购类似玩法（1000人参与拼团，每人10元，中奖人得产品，不中奖人奖励10元购物币）

### 3)、团长必不中（拼团应用）

团长发起拼团必不中，即100%赚钱，发起越多赚钱越多，可以对团长身份进行限制，比如必须购mai

大礼包或者做团队达到一定条件才能做团长。

#### 4)、多变组合分销模块(商城应用+拼商抽奖应用)

中奖支付现金部分进行分销,不中奖的上级也可以分销

1)支持gaoji奖励三级分销的3\*3gaoji奖励模式(中奖人的上级对不同等级的推广人设置不同的三级分销奖励比例,如果是不中奖人的上级gaoji奖励,则是铜牌一级分销,银牌二级分销,jinpai三级分销,建议不中奖人的上级奖励只做一级且同一奖励比例,这样比较简单一些)

)

2)支持不同等级会员额外市场补贴奖励(比如VIP会员,铜牌会员,银牌会员,jinpai会员,钻石会员等,级差模式,比如钻石20%,jinpai15%,银牌12%,铜牌10%,VIP会员8%)

3)支持区域奖励,可设省市区小区街道等多个级别(以收货地址为准给予dujia地区daili的奖励,比如省8%,市6%,区镇4%,小区街道2%)

#### 5)、邀请成团奖励:(拼团应用)

针对某个团成员邀请其他用户成功参与同一个团的奖励邀请者必须是有参团的人员进行邀请好友成团,奖励是需要邀请的人参团且拼团成功,邀请者才可以获得奖励

假设一个团10人中1个,开启了团长必不中和邀请成团奖励+分销奖励,假设团长邀请了5个人参团,并且其中一个中奖,另外4个人不中,那么团长共可以获得收益如下:

1.团长必不中的不中奖奖励5%

2.邀请成团奖励:共5人5份

3.中奖人的上级奖励:共1人1份(推广奖励+团队级差奖)

4.不中奖人的上级奖励:共4人4份(推广奖励+团队级差奖)

#### 6)、后台手动抽奖:(拼团应用)

后台手动抽奖可指定用户中奖或不中奖,如果到了抽奖时间还没有手动抽奖完的话,那么系统就会将没有抽奖完的团随机抽出来进行公布

#### 7)、限制参团会员等级身份(拼团应用)

限制某个活动只有有什么等级身份以上的会员才能参团,比如某些赚钱概率比较大的抽奖活动,可以让指定身份级别以上的会员参加

#### 8)、限制发团资格的会员等级身份(拼团应用)

限制某个活动只有有什么等级身份以上的会员才能发起拼团,比如某些赚钱概率比较大或邀请奖励比较高的抽奖活动,可以让指定身份级别以上的会员才能邀请参团和发起拼团

#### 9)、购物币参团(拼团应用)

中奖人可赠送购物币,或者购mai礼包的会员赠送购物币,购物币转赠下级新人用来参团抵现金也可以自己用来参团抵现金,降低中奖或购mai身份的消极态度,激励用户积极购mai团长身份或循环参团,去帮助下级没有顾虑尝试参加抽奖活动尝到甜头,可以设置购物币每次可使用的比例,不同活动产品可以不同的比例

#### 10)、自动成团(拼团应用)

当有真实用户开团或参团,自定义时间内自动成团,系统设置的真实用户昵称机器人自动参团自动开奖

#### 11)、开团限制(拼团应用)

开启后,用户优先去参团,无进行中的团则才能去开团

#### 12)、商品开团次数限制(拼团应用)

限制单个商品可开团总数为多少个

#### 13)、用户开团限制(拼团应用)

限制每个用户每天开团次数和每个商品每天的开团次数

#### 14)、用户参团限制(拼团应用)

限制每个用户每天参团次数、每天每个商品的参团次数,每个活动的参团次数

#### 15)、自动循环参团功能(拼团应用)

自动参团就是用户只需支付一次拼团金额，系统会自动帮用户参团直至参团成功中奖或自动参团次数消耗完，正常用户需要下单成功一笔拼团订单，本来只能有一次中奖机会，现在自动拼团插件的话相当于可以设置多个机会，自动帮客户参团，但是是否中奖，也要看中奖概率问题了

如：用户A在第一次点击自动参团购买下单成功后，该商品有进行中的团，则会马上扣1次机会，那么已用完为1 剩余次数 2；以此类推

(1)如第2次自动参团就中奖，其余1次机会作废，自动参团列表参团详情依旧是显示已用完为2剩余次数1

(2)如3次都不中奖的情况下，那么支付的金额就会原路退还或按支付金额按返还零钱/积分。

(3)若拼团活动时间结束则拼团失败，其剩余次数直接作废，支付金额原路退回

(4)拼团活动里面的产品被编辑修改保存后，用户剩余次数直接作废，且支付订单金额按原路退还形式返还

#### 16)、自定义未中奖奖励是积分/购物币/零钱（拼商抽奖应用）

拼团用户不中奖，可以自定义未中奖奖励是积分/购物币/零钱，积分只能在积分商城兑换产品，购物币可以抵扣拼团金或者限制部分提现，零钱可以无限制提现

#### 17)、未中奖金额返还自定义返还积分/原路返还/等额零钱（拼商抽奖应用）

未中奖的拼团金正常是返还给用户，可以选择返还多少积分可以无条件兑换产品，也可以原路返还到支付的卡，也可以选择返还到平台的用户零钱余额，可以避免微信支付频繁退款的违规风控

#### 18)、粉丝或推广员不同身份当天内不中奖次数限制（拼商抽奖应用）

限制普通会员或推广员每天不中奖的次数，当天超过次数必会中奖一次

#### 19)、参团限制（拼团应用）只能参与直推上级开的团

开启后，用户只能参与直推上级开的团

#### 20)、随机开奖的细节规则：（拼团应用）连续中奖N次，第N+1次必不中

连续不中奖N次，第N+1次必中

21)、设置拼商应用的个性化名称(前端展示给用户的名称):(拼商抽奖应用)

比如设置叫“拼拼赚”、“乐拼”、“快乐拼”、“赚拼”等等,可以上传客户中奖显示的图片和不中奖的图片

22)、可以自定义设置奖励发放的时间是:抽奖后多少天自动发送奖励(拼商抽奖应用)

23)、可以设置成团未中奖的人的拼团金是如何返回:(拼商抽奖应用)

可以设置原路返回、返还等额零钱余额,返还等额积分三种任选其一,可以设置未中奖金额返还时间是未中奖立即返还或间隔多少天自动返还

24)、可以限制成团未中奖粉丝或者推广员每天可以获得未中奖的次数(超过了剩余订单就必中奖)(拼商抽奖应用)

比如普通粉丝设置一天最多可以5次未中奖,推广员可以10次未中奖

25)、活动规则说明自定义:(拼团应用+拼商抽奖应用)

可以填写上传拼团抽奖的活动订单规则、奖励规则给用户查看(设置后,用户在前端就可以查看)

25)、拼中产品可以中奖人赠送购物币或者积分(商城应用)

赠送购物币和积分可以弥补中奖用户的失落感,积分可以到积分商城专区进行无门槛兑换产品,购物币可以到购物币商城专区兑换产品,也可以购物币+现金消费(消费可以用一定比例购物币抵扣),也可以用购物币参与拼团抽奖抵扣一定比例(同时再商城开启支持购物币抵扣)

### 三、微三云拼团抽奖模式+其他模式应用组合方案

#### 1、拼商拼团抽奖+大礼包

玩法介绍:

大礼包是会员制社交电商的升级会员的模式,即购mai大礼包升级到某个会员身份,拼团抽奖玩法永远只是一个引流工具,引流回来会员还是需要一定的会员升级体系来沉淀会员。

另外,拼团抽奖有个细节功能叫团长必不中,相当于团长参与发起拼团,他是必不中奖10%赚钱的,那么什么人可以获得团长身份呢?团长除了说可以累积拼中10单(累积拼中多少金额)自动升级到团长,也可以直接购mai一个多少钱的(比如980元)大礼包直接升级到团长身份,无需等待拼中多少次或累计消费多少金额,直接可以升级做团长。

这个980元团长大礼包可以拿50%即490元单独设置分销模式对上级及团队长、区域daili进行奖励分佣。

还可以设置多几个等级的大礼包，购mai不同等级大礼包升级到不同级别的团长，享受不同比例的级差分佣。

## 2、拼商拼团抽奖+分红榜

玩法介绍：

分红榜应用通过复购和拉新的模式获得连续30天分分红权方式，补偿拼中产品的客户的心理落差，让用户拼中也不怕，越拼越赚钱

比如：

1).复购分红：本月累计拼中金额达到300元，就可以下月1号起，连续享受30天平台营业额的10%的平均分红（每天以昨天的平台营业额的10%进行自动滚入分红池进行分红）。

2).拉新分红：如果不想拼中，也可以通过分享拉新的方式获得分红权，比如设置本月累计推广5个新用户，就可以下月1号起，连续享受30天平台营业额的10%的平均分红（每天以昨天的平台营业额的10%进行自动滚入分红池进行分红）

备注：如果同时符合复购分红和拉新分红的条件，那么可以享受2份分红收益

## 3、拼商拼团抽奖+三三滑落公排分红模式

玩法介绍：

先用拼团抽奖模式引流会员，然后跟会员讲如何做团队升级daili拿团队奖，如何获得上级帮助形成团队，如何帮助下级形成团队互帮互助，如何获得享受平台的终身分红，让引流进来的会员进行变现和沉淀会员。

三三滑落公排模式是指团队架构以三为基数，逐级复制发展的一种模式，也被人们称为是“三轨制”。再通俗一点的解释就是你自己购mai大礼包升级成经销商，自己只要推荐三个经销商，并且通过告诉他们正确的推广方法，协助他们自己也发展下一个三个经销商。

以此类推，那么你产生的收入就是三的倍数，这就是重复收获的三三复制系统，它具有会员加入低门槛，高收益的特点，同时它的操作也十分的简单，它通过本着互帮互助的理念，下级能获得上级帮扶的优势，不断发展下线经销商。

形成团队架构后，就可以设置多个团队规模架构的等级经销商身份，每一个大礼包销售后会吧利润划分为多个分红池，对应每一个经销商等级分红池，对符合条件的该等级经销商进行平均分红，团队越大，可以同时领取的分红越多，高等级经销商可以重复拿多份分红。

举例如下：

家庭健康会员：¥16800，分享会员奖励3000元

门店权益:

- 1.购mai3个家庭健康会员
- 2.享有全球分红资格，1000元/会员到门店分红池，给所有门店天天分红。

经理权益;

- 1.培养3个门店+购mai2个会员
- 2.享有全球分红资格，1100元/会员到经理分红池，给所有经理天天分红。

总监权益;

- 1.培养3个经理+购mai3个会员
- 2.享有全球分红资格，1000元/会员到总监分红池，给所有总监天天分红。

总裁权益;

- 1.培养3个总监+购mai5个会员
- 2.享有全球分红资格，1300元/会员到总裁分红池，给所有总裁天天分红。

董事权益；

- 1.培养3个总裁
- 2.享有全球分红资格，300元/会员到董事分红池，给所有董事天天分红。

联创权益;

1.培养3个董事

2.享有全球分红资格，300元/会员到联创分红池，给所有联创天天分红。

#### 4、拼商拼团抽奖+提货核销服务点

玩法介绍：

针对某些拼团抽奖的产品需要线下体验或服务才能使用，或者需要通过产品线上拼团抽奖获客，线上引流客户给线下加盟点，可以用这个模式、

服务点就是针对平台/品牌方/厂家进行线下快速铺点、铺货，同时又方便消费者线上下单后就近自提核销，服务点从中获得部分奖励的营销应用模式。这个模式具有如下优势：

平台快速铺货；

前端申请，线下交保证金；

服务点拥有商品库存额度；

消费者就近取货；

服务点核销得奖励；

服务点0元补货；

#### 5、拼商拼团抽奖+异业联盟

玩法介绍：

拼团抽奖活动不仅平台可以创建，增加异业联盟应用后，可以让招募商家入驻发起拼团抽奖活动，非常劲爆，让商家使用平台的工具实现引流裂变促销店铺产品和服务，同时为平台源源不断输送客户会员，门店第一次分享活动锁定会员后，后续会员去其他联盟门店消费或者到平台消费，原来的商家均有跨界盈利收入。

玩法举例：某餐馆推广一个98元单人牛排套餐（成本30元），使用平台工具发起抽奖拼团活动5人中1人，不中奖奖励5元/人，那么通过店员和忠实用户去分享这个拼团抽奖活动，参团中奖的人就可以预约去门店消费，参团不中奖的人退回98元再奖励5元参与奖，用户可能连续几次不中奖后中奖了等于优惠吃了，也有可能可能连续参与20次甚至更多次都不中奖，后面中奖后等于免费吃或者免费吃还赚钱。

又比如某好友5个年轻人聚会一起吃饭，谁mai单都不太公平，AA制谁也不好意思说，那么商家可推出活动5人拼团中奖的付钱，不中奖还有参与奖，活动gongpinggongzheng，中奖的人就等于帮大家付钱请吃饭了，不中奖的人就退回拼团金然后还获得5元奖励，大家都很开心很好玩，中奖的人下次还会约上这些人一起来吃饭，直到每人都至少中一次，非常好玩。

对平台来说，可以收商家入驻费，也可以收商家营业额的抽成比例，也可以入驻费+少量抽奖比例。

还可以设置升级玩法，因为拼团抽奖模式裂变会员比较快，可以做线上会员为线下门店导流，引导线上会员到线下合作门店消费获得优惠mai单：

平台自营产品拼团中奖赠送购物币，购物币可以到线下合作门店消费抵现金用（每次抵扣一定比例比如10%），然后平台跟门店签约合作费率结算时扣点20%，那么只要平台用户拿购物币去门店消费，平台购物币就消耗了还有10%的钱赚，还可以设置充值活动，冲1000得10000元购物币，去线下合作门店消费每次能抵10%，充值再赠送一些其他权益和收益作为辅助，这样也比较好玩。平台能收到大量会员充值款。

## 6、拼商拼团抽奖+同城信息应用

玩法介绍：

拼团抽奖中奖的人，可以赠送积分，积分可以到同城信息专区发帖发广告和置顶推广用来抵扣现金，从而让中奖用户得到一些补偿，奖励中奖的消极情绪。

同城信息应用是云平台中适用于建立同城贴吧类应用。实现用户发帖、评论和dianzan等功能，创建热度话题，积攒用户提高平台renqi，增加用户粘性，平台通过广告位获得收益和用户数据，打造一个信息交流的同城生活圈。平台可以设置发帖和首页置顶、列表置顶的收费和积分抵扣方案，发帖、推广、分享、被分享、评论、被评论、dianzan、被dianzan、收藏等均可以设置赠送积分。

## 7、拼商拼团抽奖+多供应商入驻应用

玩法介绍：

拼团抽奖模式裂变会员比较快，有客户4天就裂变11万会员，还有客户平台销量做到了10多亿销售额，出货清库存速度比较快，平台可以开拓供应商入驻帮助传统实体工厂清库存，一来供应商可以自己上传产品自己后台看订单发货，平台不用自己上传产品和处理发货，平台工作量少了很多，二来还可以收商家供应商的入驻费和提现手续费。商家在线付款并申请入驻后平台进行审核，审核通过后商家有独立的电脑和手机端后台，可以按约定的成本供货价上传产品，用户拼团中奖后订单自动就到了商家供应商后台，商家自己进项看订单发货，平台自动按成本价结算到商家后台，上级随时可以马上提现或者约定提现账期是月结还是怎么样。

## 8、拼商拼团抽奖+运费奖励

玩法介绍：

拼团中奖累极多少金额可升级VIP会员，会员可以每月免费领取一次某产品（比如面膜），只需要付18元快递费就可以，实际上产品+快递费在6元左右，那么平台每次有12元利润，可以拿6元出来奖励给领取产品的会员的上级团队长，可以通过运费奖励功能结合一级分销+三级团队长+区域daili等组合分销模式来分。

【运费奖励】是针对于销售额外的运费单独设置分佣奖励的方式，其主要的应用场景为免费或者付邮试

用的商品设置分佣体系，便于此类促销产品在市场的推广

## 9、拼商拼团抽奖+超级APP广告变现

玩法介绍：

通过拼商抽奖模式快速获客，然后上线超级广告变现社交APP进行广告和游戏变现。

超级社交APP系统：（原生、源码独立部署、S-APP）

主要针对客户群体：

- 1)、会员量比较大的客户：比如超过10万-过亿会员，超高进发支持，原生APP可支持上架安卓苹果商店，推广期期包改代码、申请软著包上架成功为止(苹果商店上架要求唯一性)
- 2)、平台会员增值服务及二次利用：系统自带广告投放接口及广告、游戏变现资源，通过科学的广告运营策略优化，10万活跃会员每月能净收益30万元
- 3)、模式激进导致平台风险问题：多个平台可以用平台号形式入驻超级APP，将会员导流到超级APP，超级APP再与多平台实现跨平台会员相互导流，多个平台可以均以平台号形式入驻超级APP，某个平台封禁，对超级APP运营主体和会员体系没有损害，重新设立新平台新模式，接上超级APP，会员马上导流回来继续使用。

超级云社交APP特色功能：

- 1、交友社交功能（对接微信社交IM底层，类似微信APP，支持好友社交聊天，5000人群聊，朋友圈，发语音发文字发图片发/红包）
- 2、钱包功能（类似支付宝，零钱，发红/包、转账、充值、支付、数字资产，积分，购物币，优惠券，代金券）
- 3、新媒体资讯（类似douyin快手小红书，图文，短视频，短视频小程序，直播，直播小程序，图文视频资讯发布，分类信息，资讯阅读板块对接jinritoutiao接口每3个小时同步更新一次，广告主，广告投放）
- 4、会员增值（会员权益，会员特权、做任务获得权益）
- 5、平台号：平台号入驻，搜索关注平台号，取消关注平台号，每个平台号对应一个商城（类似微信公众号入驻）
- 6.广告联盟接入：启动图开屏广告、信息流广告等

举例：

比如接入联通营销项目，凡用户办1张月餐79的联通套餐卡，平台就有500元佣金，如何让消费者0月租，也就是说，如何让他们每个月赚到

80元话费钱，系统性的植入闭环呢，可以用拼团抽奖的玩法加上超级APP的广告变现，玩法如下：

用户在线办理一张联通卡，马上可以免费升级团长（不办卡需要购买398元产品礼包也可以升级），团长享受开团必不中奖特权，就是他每次发团100%赚钱5元每次，如果他再拉人，还有成团奖励和分销奖励。

等平台会员达到日活1万，就可以上线超级广告游戏变现社交APP，通过启动图开屏广告，信息流广告，短视频和资讯文章广告观看赚钱，现在客户APP通过微三云的广告运营策划优化后，测试下来40万泛会员日活10万，一个月广告联盟收益45万，平均下来每个泛会员平台月收益45元左右，活跃会员每个月平台收益130元左右，可以给会员返还一部分奖励。

## 10、拼商拼团抽奖+云视商知识付费

玩法介绍：

拼团抽奖中奖人可以赠送购物币，购买团长身份也可以赠送购物币，购物币可以去知识付费专区兑换课程学习，知识付费专区可以上传一些有价值的课程，设置收年费会员398元和单门课程收费等几种收费模式，购物币可以用来无条件抵扣学习课程，用完再充值会员或者分享赚钱获得继续免费学习的资格，拼团抽奖中奖累计多少次可以升级做团长同时获得知识付费平台1个月免费会员资格等。

云视商知识付费：在线教育知识付费系统

7大内容输出：直播、视频、课程、图文、音频、电台、电子书，

6大社群生态：线下课程、付费问答、作业本、课程打卡、小社群、活动报名，

7大高效营销功能：优惠券、推广员、裂变海报、任务红/包、拼课、限时折扣、满赠活动

5大内容变现方式：课程售卖抽成、打赏抽成、广告收入、学员费抽成、电商变现

5大运营端口：包含公众号、小程序、APP、H5、PC电脑端

4大会员分销体系：基础分销、团队奖励、绩效分红、区域奖励

