

# 拼团抽奖系统模式介绍文字版

产品名称	拼团抽奖系统模式介绍文字版
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

### 拼商新零售新零售模式详解

导读：

一、模式背景：

- 1、渴求好模式
- 2、玩法需迭代
- 3、风险难控制

二、升级版的抽奖拼团模式玩法：

- 1、中奖的人：
- 2、不中奖的人：
- 3、分销奖励：

gaoji推荐奖

级差团队奖

级差区域奖励：

、平台盈利综述

4.更多细节玩法规则：

、自动循环开团功能：

2)、团长必中

3)、团长必不中

4)、多变组合分销模块

5)、邀请成团奖励：

6)、后台手动抽奖：

、限制参团会员等级身份

、限制发团资格的会员等级身份

、购物币参团

、自动成团

、开团限制

、商品开团次数限制

、用户开团限制

、用户参团限制

、自动循环参团功能

、自定义未中奖奖励是积分/购物币/零钱

、未中奖金额返还自定义返还积分/原路返还/等额零钱

、成团未中奖奖励身份限制

、直推参团限制

—————详细如下：一、模式背景：

1、渴求好模式

任何一个平台都想要一个好的营销玩法，让用户裂变，会员增长、销售额增长，平台还能有所盈利。

2、玩法需迭代

传统的拼团玩法对用户缺少吸引力，难以激发更多的用户参与，活跃，也导致留存率低。平台之前运作的模式比如挂售寄售模式、分红模式、返利模式等，不足以调动老会员的积极性等

### 3、风险难控制

有些营销模式风险较高，玩法复杂，同时也容易导致平台亏损，得不偿失，比如挂售寄售模式、返利模式容易导致平台产生泡沫。

#### 二、升级版的抽奖拼团模式玩法分销：

假设平台推出新款茶叶，想通过抽奖拼团的模式来吸引流量，假设平台发起一个抽奖拼团100人中3人，某品牌茶叶正常零售价格是2000元，活动价是1000元，成本是200元，一个团100人参与则算拼团成功，每个团有3个人可以按照活动价格（5折）拿到茶叶；

中奖的人：中奖的3个人就按1000元优惠价拿走原价2000的产品

备注：平台实际盈利： $1000元 - 200元 = 800元 * 3人 = 2400元$

不中奖的人：其他剩下97人参与拼团，没有买到茶叶的，平台奖励每人10元，

备注：97人获得10元奖励，共分配不中奖参与奖 $97人 * 10元 = 970元$

分销奖励：同时平台对于积极对于积极帮助平台做推广的用户，即使推荐的用户没有买到产品，也给与想用的分销奖励，奖励规则如下：

##### 1) gaoji推荐奖

奖励给中奖的人的上级：推荐1人，可以成为普通会员，可以拿直推1代 $1% = 10元$ （下级中奖和不中奖均有）

推荐5人，可以成为VIP会员，可以拿直推1代 $2% = 20元$

推荐10人，可以成为合伙人，可以拿直推1代 $3% = 30元$

备注：按最高合伙人级别，共奖励3人，共奖励 $30 * 3 = 90元$

奖励给不中奖的人的上级：

采用简单的一级分销，每人奖励0.3%，备注：按最高合伙人级别，共奖励97人，共奖励 $0.3 * 97 = 29.1元$

##### 2) 级差团队奖

同时为了鼓励普通会员、VIP会员、合伙人努力推动市场、多去推广会员，平台还额外给与不同身份的用户团队管理奖励，具体奖励规则和分红规则如下：

奖励给中奖人的上级：普通会员2%VIP会员4%合伙人6%

备注：预留一级平级奖励1%，合计最高分佣 $7% = 1000 * 7% = 70元 * 3人 = 210元$

奖励给不中奖人的上级：普通会员0.02%VIP会员0.04%合伙人0.06%

备注：预留一级平级奖励%，合计分佣 $0.07\% * 1000 = 0.7元 * 97人 = 67.9元$

级差区域奖励：给youxiu团队张赠送区域代理运营中心或者付费线下加盟区域运营中心，对运营中心进行奖励

假设一个拥有区域运营中心身份的会员推荐一个用户进来参与一次拼团活动他所获得的最低收益如下：

给中奖人的上级：

区县级代理：1%市级代理：2%

省级代理：3%备注：根据下单地址的订单进行奖励，不管是否中奖的订单均有奖励

合计最高奖励 $3\% * 1000元 = 30元 * 3人 = 90元$

给中奖人的上级：

区县级代理：%市级代理：0.02%

省级代理：0.03%备注：根据下单地址的订单进行奖励，不管是否中奖的订单均有奖励

合计最高奖励 $0.03\% * 1000元 = 0.3元 * 97人 = 29.1元$

4)、平台盈利综述：

综合统计平台每完成一个拼团活动：销售额为： $1000 * 3 = 3000元$

收入：销售利润： $3000 - 600 = 2400元$

支出1：不中奖返还： $10元 * 97人 = 970元$

支出2：gaoji奖励分销： $90元 + 29.1元 = 119.1元$

支出3：团队级差奖励： $210元 + 67.9元 = 277.9元$

支出4：区域代理级差奖励： $90元 + 29.1元 = 119.1元$

合计净收入2400元，合计净支出1486.1元，每开奖一次平台实际净利润 $2400 - 1486 = 914元$

4.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tigao用户体验、tigao用户的参与度，小编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!!!

1)、自动循环开团功能：

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）；

## 2)、团长必中

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

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，比如必须购买大礼包或者做团队达到一定条件才能做团长。

## 、多变组合分销模块

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（即不同等级的推广人设置不同的三级分销奖励比例）
- 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地区代理的奖励，比如省8%，市6%，区镇4%，小区街道2%）

## 5)、邀请成团奖励：

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：

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

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

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

中奖人可赠送购物币，或者购买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，降低中奖或购买身份的消极态度，激励用户积极购买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

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

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

限制单个商品可开团总数为多少个

### 13)、用户开团限制

限制每个用户每天开团次数和每天每个商品开团次数

### 14)、用户参团限制

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

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

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)、成团未中奖奖励身份限制

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)、直推参团限制

开启后，用户只能参与直推上级开的团