

为什么红包拼购系统依然热度不减？软件开发服务+系统搭建+电商运营，微三云技术服务

产品名称	为什么红包拼购系统依然热度不减？软件开发服务+系统搭建+电商运营，微三云技术服务
公司名称	微二云信息技术有限公司
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503室
联系电话	13929266321 13929266321

产品详情

为什么红包拼购系统依然热度不减？软件开发服务+系统搭建+电商运营，微三云技术服务

导读：

莞云源码优势：微三云自带会员互通 C UC 系统

自带 U C 超级会员中转云端路由系统，可跟其他系统进行会员数据传输和覆盖，以保留会员数据与会员推荐关系等核心数据，与其他系统实现会

员互通，所有系统功能比如 思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动 1 2+1 奖励模式，推三返一系统，共享购嗨购模式，乐分享模式，盲盒抢拍系统，消

费返利模式，共享 I WIFI 广告模式，有钱还众筹还债模式，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、广告电商模式等实现数据互通，并且与外部系统实现会员订单数据同步。

下面为大家介绍一下微三云的异业联盟红/包拼购系统，感兴趣的可以联系微三云麦超。加微/信赠送百亿级平台推广运营执行方案+免费商业模式梳理！

微三云红/包拼购系统源码+异业联盟红/包拼购系统介绍

1. 功能简介

用户可以发起多人拼购活动并自行灵活设置参团人数和中奖人数等参数，中奖用户可以获得产品，没中奖的用户可全额退款，并且所有参团用户可以瓜分该拼购活动的【让利红/包】。

除此之外，中奖人数越多红/包就会越大，从而参团人数也会越多，对于平台来说引流更多的用户来参团达到分享裂变，对于用户来说红/包越多瓜分的红/包越大，至此达到双赢，让用户不仅购物省钱，还有机会赚钱，充分享受购物乐趣

支持端口：支持公众号/h5端 (app壳) 不支持小程序端/app端

2. 功能流程和应用亮点

问：买软件容易踩什么坑？

答：买软件的坑分享：购买软件的坑之系统功能缺陷，项目胎死腹中：某些软件公司利用创业者急于求成和不懂技术，空手套白狼，直接销售破解版或盗版、倒卖别人公司的没有功能更新服务的模板系统，虽说表面功能符合zui初的功能要求，但是因为系统存在种种缺陷，修修补补拖延太多时间，常常A P P还没上线，股东间就起矛盾，项目胎死腹中，而且这种系统后期无法支持进行二次开发，没有新功能上线，运营模式会很快过时导致项目终止。

——建议：选择购买源码系统，直接找源头技术公司购买，选择后续可以支持二次开发的系统。

3. 设置中心

3.1. 拼购设置

路径：红/包拼购 设置中心 拼购设置

海报图：前端 拼购商品页面底部的自定义海报图；选填项；不上传则不展示，只可上传一张图片

拼购自定义名称：默认为“拼购”；可自定义，显示在前端 商品详情页底部，点击该字眼可参与

红/包自定义名称：默认为“红/包”；可自定义，显示在前端各个页面

页面自定义名称：默认为“红/包拼购”；可自定义，显示在前端 拼购商品 顶部标题

详情页红/包模块自定义描述：可自定义，显示在前端 商品详情页 轮播图下方，金额前面

注：以上设置都可在前端展示，具体对应位置可查看下图。

单次发起拼购的有效期：是指定时间内还未成达到成团人数则系统自动成团；必填项，默认值为 24，只可输入整数，zui大值不可超过 999

假设：设置 1 小时，用户A 在 9/22 上午 10 点发起拼购，如 9/22 上午 11 点不够成团人数的话就会自动成团并抽奖。（注：不够人员成团时，先满足中奖人数，中奖人数不够则实际参与人数全中）

团长中奖概率：设置此概率是为了tigao拼购发起者的中奖概率，选填项，只可输入 0~100 之间的整数；默认值为空，如设置为空时则默认按照所有用户平均概率执行；

团长中奖概率	结果
0%	表示发起者团长必不中 (注：但如果此团只有团长一人的情况下则必中)
如设置 < 百分百，但又 > 0%	表示发起者团长跟参与者随机中奖
百分百	表示发起者团长必中

单个商品zui多等待成团数：可设置单个商品zui多等待成团数 (即进行中的团数量)；选填项，只可输入整数；默认值为空，如设置为空时则默认不限制zui多等待成团数；

假设：设置为 2，商品 X 已经有用户A 跟用户 B 发起拼购且在进行中，用户C 则只能去参与用户 AB 发起的拼购，不能直接去发起拼购

商品设置

官方推荐自定义名称：前端 拼购商品列表会显示此文字；必填项，默认值为“官方推荐” 周边生活自定义名称：前端 拼购商品列表会显示此文字；必填项，默认值为“周边商品”

规则说明：显示在活动支付成功后的拼购详情页面

.此处省略N段。。。更多介绍请联系小编微三云麦超

微三云麦超：微三云营销总监、商业模式总监，商学院院长，首席商业模式策划导师，在软件开发和商业模式策划行业至今已经超过10年，截止到2023年1月累计亲自服务1557个平台客户，期待能帮你找到合适的软件，合不合作您说了算，我的服务您看结果，期待这次能帮到您！

公司：微三云集团（莞云）

旗下子公司：微三云信息/微三云大数据/莞云/鸿云/商二/商六/莞带/莞链/达丰云

晶抖云（微三云）云平台开放平台开发者：星电/尾音/云前/超越网络

公司规模：公司经营已超10年，独享整栋5000平方写字楼，年营业额8000万到2个亿，全职员工300人（全职开发技术180人），服务过百亿级生态模式平台超过30家，服务过上市公司国企超过10家，服务过电商模式创业平台超过20万家。

资质：双软认证企业，省高新技术企业，自主专利30多项，软著300多个

地址：东莞市石排镇瑞和路1号松山湖高新技术创新园B座整栋

联系：麦总监（负一层电梯直上504）

备注：加微信免费领取数十位平台操盘手和商学院导师联手整理的《分销商城百亿级平台运营合规方案及推广秘诀2023年版》，来公司需提前门岗报备并享受免费停车，免费梳理设计商业模式，有需要进一步联系，可以关注公众号“微三云信息”咨询任意内容或者直接百度“微三云麦超”即可获得小编联系方式！

结语：

企业需要一套适合当下消费习惯、技术能力和商业环境的数字化系统，聚合多方资源，形成企业可持续经营的自营零售平台，帮助企业真正转型“微

三云云平台模式”。A企业当时面对的现状和挑战11、AA

企业千万级的全域会员多数是“沉睡”会员，急需一套完整的用户经营方法论去激活和持

续运营。22

、传统门店导购吸纳会员的效率低下，进店客户离店后也就失联，传统门店会员权益不具备吸引力。33

、A企业线上社交媒体倾向于品宣

和种草，没有真正和线下门店业务实现融合打通。品牌所有的流量都处于极度零散的状态。44

、企业缺乏一个真正有效的，融合线上线下的，能够

经营用户和开展私域零售业务的统一平台，所以也无法获得清晰完整的核心用户画像。