

做生意如何引流：拼团返利拼购方案非常合适？软件开发服务，微三云邹锋兴讲解

产品名称	做生意如何引流：拼团返利拼购方案非常合适？软件开发服务，微三云邹锋兴讲解
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

做生意如何引流：拼团返利拼购方案非常合适？软件开发服务，微三云邹锋兴讲解

重要介绍：

一套系统解决您所有的营销系统问题！微三云爆破裂变卖货系统！APP、小程序、公众号、H5多端口合一，数据互通！

社区团购拼团模式

社交电商裂变模式

跨境电商模式

活码进群模式

直播卖货模式

众筹活动裂变模式

微商订货模式

商家联盟模式

礼品卡模式

红/包拓客裂变模式

连锁店O2O 模式

挂售寄售卖货模式

区域奖励模式

团队分红/分红榜模式

积分奖励模式

店铺奖励模式

绩效奖励模式

gaoji奖励模式

一级/二级/sanji分销模式

推广奖励模式

消费奖励模式

排队奖励模式

升级大礼包模式

线上+门店+货架新零售模式

分红榜模式

短视频社交电商模式

区/块/链社交电商模式

区/块/链商家联盟模式

特有源码独立部署模式，支持任意多项功能组合，按需付费，随时补差价升级功能，可申请软件著作权，可二次开发，让你的平台既能低成本起步，又能随着发展随时增加应用功能！

部署系统咨询微三云麦超

一套系统解决您所有的营销系统问题<https://zfx.wsyguanyun.com>

小编介绍:

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guoqi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：邹锋兴（负一层电梯直上506）

备注：后台咨询留言及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，咨询任意内容或者直接百度“微三云邹锋兴”即可获得小编联系方式！

拼团返利介绍+拼购系统开/发+微三云邹锋兴分享

引言：

说起拼团玩法，大家应该都不陌生。拼团返利，它实际上是一种引流的手段，是为了刺激用户进行消费，同时也是一种社交电商的表现。微三云拼团返利拼购系统是一种可以帮助商家进行拼团活动的工具。它可以通过设定一定的规则和条件，引导用户参与拼团购买，从而增加销量和用户粘性。在拼团返利拼购系统中，商家可以设定拼团的人数上限、拼团的时间限制、拼团价格等参数。用户可以选择参与某个拼团活动，然后邀请朋友一起参团。如果达到了设定的拼团人数上限，那么拼团就算成功，参与的用户可以享受到相应的返利优惠。微三云拼团返利拼购系统还提供了一些其他功能，比如拼团排行榜、拼团动态显示等，可以增加用户的参与度和互动性。未来，社交电商会怎么发展，我们一起来看看吧。下面小编详细介绍一下微三云拼团返利拼购系统，感兴趣的欢迎来电咨询。

1 背景

拼团（即拼购）的玩法现在越来越多，需要一种新的模式来推市场。

文档里面涉及到的数值，都可以在管理平台进行设置。

2 功能说明

2.1 功能框架：

2.2 平台角色

2.2.1. 推广员

享有下级的3个零钱奖励（后台可以自定义设置），只要用户参团，就有奖励给上级，不管是不是中奖

2.2.2. 平台

即链贝行，平台负责整个平台的运作（包括用户与商家的管理）。

2.2.3. 商家

商家需要向平台发起入驻申请，在提交好相关资料后，等待平台的审核。平台审核通过后，即成功入驻平台，并能在平台销售自己的商品。

1. 商家上传商品（供货价、零售价、数量），平台审核通过后（可以修改零售价），前端才显示出来，用户才可以购买；

2. 用户在线咨询的是平台的在线客服；

3. 商品发货，是商家自己发货，商家通过手机端操作发货

4. 款项统一入平台的账户，平台按供货价结算给商家；

2.2.4. 普通用户

等同于游客，仅能在平台（前端）进行浏览，无法参与拼团活动，也无法购买商城的商品。

2.2.5. 会员

由于项目初期不会进行大面积开放，新注册会员需要有邀请人才能在平台进行注册。

注册会员需要填写以下信息：

1.手机号码

2.手机验证码

3.现实地址

4.钱包地址

5.邀请人的Id或手机号码（待定）

6.勾选链贝行协议

成为会员后，才能被平台指定为特定角色（如团长）、参与平台活动（拼团）以及购买平台商城的商品。

2.2.6. 团长

团长的任命有三种形式：

1. 直接由平台在会员中指定；
2. 团长向平台推荐会员成为团长，平台审核通过后将该会员任命为团长；
3. 会员向平台申请成为团长，平台审核通过后将该会员任命为团长。

团长为平台唯一一个可以发起拼团的角色。

团长不能参团；

2.2.7. 群主

与团长相似，由平台在会员中指定，但群主无法发起拼团，而是团长在发起拼团后，将该团推送给群主，然后由群主帮团长进行推广。

用户申请群主，用户的上级必须是团长才能申请。

群主只能分享自己团长发的拼购；

群主不能参团；

2.2.8. 分公司

由平台指定，分公司的范围为市（可理解为市级代/理），为方便理解，以下进行举例说明：

一个团拼团成功，中奖者所属的分公司，奖励7个零钱（后台可以设置）。

分公司不能参团；

2.2.9. 区域

由平台指定，区域的范围为地区（县区一级，比分公司低一级）。其奖励规则与分公司相似，但奖励为3个零钱（后台可以设置）。

区域不能参团；

商城

商城有4个类型：购物卡商城、积分商城、零钱商城。其中，购物卡商城里面的商品就只能有购物卡（张数）来支付，积分商城同理，而零钱商城则有零钱购买。而参与每日爆品的商品，则是使用零钱来支付。整个商城不会涉及现金（人民币）支付

2.3. 红/包雨功能

1. 平台可以设置 红/包的总金额，红/包发放个数，红/包类型（只做随机红/包），红/包的发放时间和结束时间；
2. 前端有一个海报（或者一个区域），显示红/包雨的倒计时（提示还有多久可以开始抢红/包）；
3. 时间到了，抢红/包按钮可以显示出来，用户可以点击，点击就显示全屏的红/包，用户可以抢，可以抢多个，抢了以后，立即显示‘已抢0.1’，用toast显示，0.1秒消失；
4. 抢到的红/包，立即到用户的零钱里面，用户的零钱记录显示红/包零钱记录；

3. 系统货币

为方便描述，将购物卡、积分、红券、绿券、零钱、广告费用、现金统一归纳为货币（仅在系统内生效）。

3.1. 货币功能

现金：购买商品、充值

购物卡：购买商品（购物卡专区）

红券：可加速为绿券

绿券：可转为零钱

积分：购买商品（积分专区）、可转为零钱

零钱：购买商品（零钱专区）、提现

广告费用：待定，第/一期暂不接入广告

3.2. 货币转换

用户购买商城的商项目中货币转换有5种情况：红券转换绿券、绿券转换零钱、积分转换零钱、广告费用转零钱（广告属第二期）、零钱换币（提现）、币换零钱（充值）。

3.2.1. 红券转换绿券

红券转换绿券有以下两种方式：

1.团队加速——持有红券的用户，他的下级参加任何平团，只要没中奖，都可以帮改用户红券转绿券，每个1代可以转换15个绿券，每个2代可以转换20个绿券。

2.自己加速——持有红券（包括绑定）的用户每次参加拼团，并且中奖，则可以将持有的40个红券转换为40个绿券。

3.2.2. 绿券转换零钱

用户获得绿券后，需要手动将绿券转到预存钱包才能实现绿券转换零钱。绿券转换零钱的比例为——1:1。

3.2.3. 积分转换零钱

用户获得积分后，需要手动将积分转到预存钱包才能实现积分转换零钱。积分转换零钱的比例为——400:40。（10:1）

3.3. 资产互转

用户持有的购物卡、积分、零钱、红券、绿券都可以转给其他用户。

团长、群主不能互转资产。

3.3.1. 直接互转，所有权变更

购物卡、积分、零钱、绿券，用户输入另外一个用户B的ID号，则可以将自己的资产（购物卡、积分、零钱、绿券）转给他人；

3.4. 充值

用户要想获得零钱，则需要通过微/信支付进行充值。

3.5. 提现

用户提现，需要先在前端发起提现申请，然后平台在后台审核通过后，会在线下通过银行卡来实现用户提现。

注：

1.零钱和人民币的比例为：1：1

2.商城里所有的商品，都要标价为人民币，但实际按商城内各种货币的比例进行实际结算

1.普通会员手续费5%，群主在5%额外10%扣除（扣除到5000时后台要有提醒自动扣500元购物，需要发货

操作)，团长在5%额外20%扣除（扣除到1万时后台要有提醒自动扣2000元购物，需要发货操作）

2. 后台做一个独立的菜单，记录所有群主和团长的提现，并自动统计提现总金额

显示的栏目有：

角色、目前提现总金额，姓名，手机号，收货地址，发货记录，是否达到发货要求，操作（确认已发货，取消该次发货）

平台管理员点击‘发货记录’，显示发货的列表：

姓名 手机号 收货地址 发货时间，发货金额（达到1000，达到2000等）；

4. 平台活动

4.1. 每日爆品（名称待定）

平台商城的活动之一，由商家进行设置。商家可以挑选参与每日爆品活动的商品、数量以及价格。该活动由商家在后台设置。

4.2. 拼团4.2.1. 基本流程

拼团的流程如上图所示

4.2.2. 参与角色

发起者：团长（有且仅有一个）

推广者：群主（可有可无，zui多一个）

参团者：普通用户（参与拼团需注册为会员，必须为5位）、群主（不参与）、团长（不参与），区域和分公司都不能参团

平台：提供可拼团的商品。

收益：团长、群主、分公司、社区、参团用户、平台。

注：团长、参团者也可以向其他用户分享拼团，但没有群主的推广奖励。

4.2.3. 限制条件

团长发起拼团有限制条件，需要在系统规定的时间内凑够5人，否则发起拼团失败，并解散该次拼团。

游客点击参与拼团，则系统先弹出弹窗提示游客需要注册成为会员才能参与拼团，游客选择注册则系统跳转至注册界面（不选择注册则关闭弹窗），完成注册后（会提示用户下载APP）用户点击返回参与拼团的界面。

4.2.4. 拼团奖励

拼团奖励分两种情况：成功（凑够人数）与失败（未凑够人数）

4.2.5. 中奖限制

当用户的红券数量 ≥ 1200 , 则用户不能中奖；

当用户的红券数量 < 1200 , 则用户可以再次中奖

4.2.5.1. 拼团成功奖励

团长——每发起一次拼团并成功。直属团长奖励19个零钱，平级团长（直属团长的成为团长推荐团长）奖励2个零钱。

注：发起拼团并不需要支付零钱，团长参与拼团才需要支付零钱。

群主——打开拼团列表，选择一个拼团来推广，可获得一笔固定的零钱奖励。

区域——新注册的会员识别推荐者得注册地址归属推荐者的区域。参与拼团一次，就给社区3个零钱

分公司——新注册的会员识别推荐者得注册地址归属推荐者的分公司。参与拼团一次，就给分公司7个零钱。

参团者（中奖）——支付393零钱购买拼团商品（不能申请售后）、获得300购物卡、400积分（可提现40个零钱到预存钱包）、600红券、触发红券转换绿券（加速40个）。

参团者（不中奖）——退回参与拼团所支付的零钱，获得7个零钱、触发红券转换绿券（团队加速）。

商家——销售商品，获得零钱。

4.2.5.2. 拼团失败奖励

参团者——退还参与拼团所支付的零钱。

5. 平台流程

6. 后台部分特殊设置

6.1. 新会员设置

新会员以时间来划分，需要平台在后台设置一个时间——小时与天数结合

6.2. 中奖设置

- 1.需要后台新增一个开关，来设置团长是否中奖（团长参与自己发起的拼团）
- 2.会员一/天内zui多可中奖次数
- 3.新会员一/天内zui多可中奖次数

若以上几种触发不中奖的角色集合在同一个团里面，则按团长开关>会员累计>新会员的顺序进行抽奖（即团长优先中奖），若是同一类型的角色集合在同一个团里，则直接随机抽取一人。

每日爆品

需要设置售价（零钱）以及数量。

结语：

未来，社交电商有望继续发展壮大。随着移动互联网的普及和社交媒体的兴起，人们对于社交化购物的需求也逐渐增加。拼团活动作为一种社交电商的形式，具有一定的吸引力和推广效果。随着技术的不断进步，社交电商还有很多创新的可能性，比如更加智能化的拼团算法、更加个性化的推荐系统等。总的来说，微三云拼团返利拼购系统是一种帮助商家进行拼团活动的工具，而社交电商的发展也有望继续壮大，为用户提供更加便捷和有趣的购物体验。

扩展阅读：

超级云社交APP特色：

运营“人”的平台：通过社交和各种会员权益玩法，直播短视频内容输出，广告发布资讯阅读，用来裂变和留存会员沉淀私域流量，多平台通过平台号入驻APP平台号（类似微信公众号），打造过亿会员的私域流量池

- 1、交友社交功能（好友，聊天，5000人群，朋友圈）
- 2、钱包功能（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、媒体资讯（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，广告主，广告投放）
- 4、会员增值（会员权益，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、广告变现（已对接抖音旗下穿山甲广告联盟，广点通广告联盟，腾讯广告联盟）

1、游戏变现(农场游戏，其他游戏陆续开发中)

超级云社交APP特色<https://zfx.wsyguanyun.com>