

# 利用链贝行拼团返利模式，商家快速拓展客户资源？ 电商运营+商业思维务+营销模式，微三云技术服务

产品名称	利用链贝行拼团返利模式，商家快速拓展客户资源？ 电商运营+商业思维务+营销模式，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

利用链贝行拼团返利模式，商家快速拓展客户资源？ 电商运营+商业思维务+营销模式，微三云技术服务

### 重要介绍：

微三云 10 年软件开发经验：10 年本行业从业经验，您值/得/信/赖，欢迎同行做不了，特别功能需求多，要求高的中高端客户，微三云 高耗资 6000 万打造全新分布式微服务模式系统底层，系统安全亿万级数据进发支持，产品稳定售后少，后续客户升级功能还有长久收益，全国诚招实力代理。

微三云系统独有防黑安全策略：搭载微三云投入

6000 万研发的行业技术lingxian的分布式微服务架构云平台系统底层，上亿会员订单依然顺畅，独有防黑安全策略系统方案，为您的平台保驾护航！

链贝行拼团返利模式+软件系统开发+系统定制

链贝行拼团返利系统源码开发，链贝行拼团返利模式源码开发，链贝行拼团返利开发，链贝行拼团返利模式，链贝行拼团返利模式开发，链贝行拼团返利模式源码，链贝行拼团返利系统源码，链贝行拼团返利源码定制，微三云软件系统开发，微三模式系统定制，微三云系统开发，独有系统进发架构：支持每秒万级订单处理，投入6000多万自研系统底层，采用分布式集群、负载均衡、消息中间件、流控、读

写分离、数据库分表、佣金结算错峰执行等等技术手段，解决用户平台高并发系统崩溃问题

## 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. 功能架构

### 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

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；

### 2.3. 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。

### 2.4. 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，点击就显示满屏的红包，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换绿券，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

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 $\geq 1200$ , 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. 会员一天内最多可中奖次数

2. 新会员一天内最多可中奖次数

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。

### 6.3. 每日爆品

需要设置售价（零钱）以及数量。

链贝行拼团返利系统源码开发，链贝行拼团返利模式源码开发，链贝行拼团返利开发，链贝行拼团返利模式，链贝行拼团返利模式开发，链贝行拼团返利模式源码，链贝行拼团返利系统源码，链贝行拼团返利源码定制，微三云软件系统开发，微三模式系统定制，微三云系统开发，独有系统进发架构：支持每秒万级订单处理，投入6000多万自研系统底层，采用分布式集群、负载均衡、消息中间件、流控、读写分离、数据库分表、佣金结算错峰执行等等技术手段，解决用户平台高进发系统崩溃问题

小编介绍:

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。

zizhi：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！

拓展阅读：

新零售电商系统都有哪些核心亮点？

- 1、平衡线上线下利益：线上线下同步运营，结合分销奖励与提成补贴，化解线上线下的利益冲突。
- 2、会员数据互通：新零售电商系统开发建设可通过增设“区域仓库”及“体验店”，打通线上线下会员体系，同步新零售电商系统后

台管理数据。

- 3、线上引导线下消费：新零售电商系统将线上订单分配给就近代理商，促进线下销货，节省物流时间，提升消费体验，促进品牌发展。

4、线下促进线上推广：

线下“门店”可借体验优势，将消费者引流至线上，并获得平台奖励，实现线上线下协同发展。

微三云系统支持分销模式：

- 1.推广奖励(一级二级或gaoji奖励，不同等级身份不同比例)
- 2.级差代理(V 1/V 2/V 3 或多级，配合平级奖使用)
- 3.区域代理(省/市/区县/街道，以收货订单地址进行分配)
- 4.分红奖励(跟级差身份等级对应和伞下业绩挂钩的权重型加权分红模式)

关于新零售电商系统的难题跟亮点，这里还有很多关于新零售的一些干货哦，如果大家感兴趣的话可以继续浏览我们网站的其它文章哦。