

# 如何通过排队参与返利？最新排队分红玩法解析

产品名称	如何通过排队参与返利？最新排队分红玩法解析
公司名称	广州微码互联科技有限公司推广部
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广州市天河区宦溪西路18号219房
联系电话	13480273125 13480273125

## 产品详情

排队奖励模式是一种营销策略，通过购买商品获取排队资格，并等待奖金的发放。该模式的主要目的是促进销售，让用户通过在平台上购买商品来获得排队资格。用户只需在平台内排队等待，一旦有新用户加入平台，排队的用户就有机会获得奖金。这种模式可以激发用户的参与热情，提高用户留存率和平台zhiming度。

最早以往的排队玩法，有两种形式：

第一种：进多少单出一单

弊端：后期订单量不足容易形成，后面消费者没有订单的情况下，上面消费者就不会出现积分返利。

第二种：固定释放比1%

弊端：这种其实是一种负波比的玩法，不管平台后期有多少笔消费的情况下，如按固定释放比的形式，无论平台后期是否盈利，都要去固定返给应获利的消费者。

今天给大家分享一个正拨比，实现消费免费的排队分红玩法，分为线上和线下板块：

### 一、线上板块

#### 1、线上——静态

每个产品它的利润比都是不一样的，可能有60%的利润、50%利润、40%利润、30%利润、20%利润等，那排队分红这里我们可能会根据产品利润不同，抽取30%、25%、20%、15%、10%的利润放入到静态分红里面，这里会设定几个不同周期来释放。

## 2、周期锁仓规则(中间间隔15天)

利润比60%，静态奖金池30%，锁仓周期为15+N

利润比50%，静态奖金池25%，锁仓周期为30+N

利润比40%，静态奖金池25%，锁仓周期为45+N

利润比30%，静态奖金池25%，锁仓周期为60+N

利润比20%，静态奖金池25%，锁仓周期为75+N

注：“N”是指按照每个订单里面，承诺的时间周期（15天）之后，按用户消费的金额做全额返现，“N”是承诺15天之后，但不承诺15天马上给，前期是奖金池里面有足够的钱。

假设一个消费者在商城去消费1000块的产品，利润值是属于第一梯度，平台赠送该消费者1000的待释放积分，这个待释放积分可以去进行排队。

如平台的产品都是1000块的情况下，锁仓周期会根据我们的产品利润不同来设置释放时间。当订单消费金额越来越多时，假设15天后池子累计到1万，那这个时候会根据每笔订单的排队情况，先去释放前面周期为15天的用户订单全返出去。

那为什么是15天呢？

平台在一开始的时候，平台所沉淀的资金池金额并不足，这是需要有一个周期来沉淀，等达到时间周期的用户就会获得全返，假设资金池有1万，优先周期15天的用户有9人，每人1000，池子里就还剩余1000，再累计到周期为30、45、60天的用户再进行全返，每个间隔利润里面可以看到每个利润的产品他都有间隔15天，这15天就意味着每个订单都会存在一个时间差。用时间差去沉淀资金池。

每个消费者他们都不一定是全部消费高利润的产品，有些产品属于刚需，还有一些可能就是不刚需那种，假设这是池子里有10万块，但也不是把10万块全部返出去，只需分给排队里面所需要分出去的用户。

## 2、线上——动态

比如一个平台产品的利润都设置在20%的情况下，20%里面本身这笔订单需要去等待、去释放，也可以去进行“加速释放”，针对一些不想去等待的用户可以去按照加速释放去做，可以去推荐分享消费者消费，假设是设置推荐5个人即可把待释放的积分全部释放掉，即推出排队。

假如说只推荐三个、四个人的情况下，每笔订单里面只释放了200，那剩下的200还是按继续等待的周期去进行静态释放。

## 二、线下板块

针对不同的点，它的玩法实际是一样的，只是说线上的部分主要针对的平台的产品和利润去控制抽取的静态、动态和周期。

通过商家的让利值进行抽成，像美团里面每个商家可能去抽取20%的抽成、15%的抽成、10%抽成和5%的抽成，这是平台也可以按照10%、8%、6%、4%的方式加入到静态池子里去进行，动态一样也是按照按照线上板块的比例去进行。

锁仓周期里面，线上和线上部分的排队也是按照进入同一个排队，所以在锁仓周期里面，线下部分商家的利润是比较少，时间也相对可以调长一点，因为是不可控的，比例可以根据实际的情况去自定义。

排队分红玩法的主要目的是让消费者消费多少，拿回多少，实现消费免费的效果。

注明：小编不参与任何分析的项目运营，也不投资参与任何项目，也不收费推广项目，不做项目私下评估，玩家勿扰。(以上分析不构成任何投资建议)。