

# 未来发展：全民拼购未来的发展趋势和规划是什么？APP软件开发定制APP 源码系统 微三云集团

产品名称	未来发展：全民拼购未来的发展趋势和规划是什么？APP软件开发 定制APP 源码系统 微三云集团
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	商业模式组合:软件开发定制 公众号小程序h5app:源码系统 东莞软件公司:卖货系统
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋402室
联系电话	13728755927 13728755927

## 产品详情

私信丹丹，200多种商业模式等你解锁：#链动2+1 #消费积分增值 #共享门店 #共享股东 #泰山众筹 #广告电商 #超级app #供应链 #区块链 #DAPP #联盟链 #分享购 #共享购 #循环购 #元宇宙NFT数字藏品 #盲盒 #消费增值模式...

做软件，找丹丹DANCE5927，靠谱！微三云集团：专注软件开发10年+ 运营团队200+ 合作客户30万+。

以下是正文：

什么是全民拼购【全民拼购】模式是结合了当下流行“社交电商”与“拼购玩法”，通过更人性化的奖励机制，将产品销售中的利润最大化让利于参与拼团的用户。激励用户参与、分享的同时，也可带动平台产品销售，实现“多方共赢”的效果。2021年企业老板过来一起交流社交电商的商业模式和运营问题时，大家都会同事提到几个核心难题：没有持续的流量入口、引流难、回流难、复购难、裂变难、招商难，这些都整个商业模式落地最难解决的超级难点，那如何有效解决呢？

全民拼购模式解析【全民拼购】主模式+动模式的商业模式来有效解决。什么是主模式？主模式就是整个商业模式的核心大楼的地基础框架和核心大数据中心，实现算法如何计算、如何分钱、如何完成整个交易流程。并能承载你项目未来可以分阶段进行百层楼的发展，也就是说整生态的发展。什么是动模式？动模式就是服务于主模式中所需的工具应用装备武器，这些动模式应用系统都是根据项目不同时期用不

同的动模式应用系统，每一个动模式应用系统都是有一个独立的、独特创新模式和功能的，在项目运营中进行灵活运用。

全民拼团的盈利模式当下盈利模式、短期盈利模式、未来盈利模式要有一个主模式的框架低层源码系统，并具备同动模式数据相通的，且灵活应用的，用的时候接上，不用的时候断开，同时动模式一定要有更新换代的框架。推广奖励指粉丝购买产品，有ta直线往上层级的推广员可获得商家的一部分产品利润奖励，粉丝成为推广员获得佣金，平台实现粉丝增长和裂变传播。店铺奖励指平台运营者将一定比例的产品利润用于奖励平台中业绩突出的推广者，并根据推广者的业绩评定相应店铺等级，分配其相应奖励。高级奖励指平台运营者在原来“推广奖励”的基础上，把每一级的推广员再划分为3个等级，故推广员等级就细分成了“3\*3”这9个角色，推广员得到其相应等级比例的奖励。区域奖励指平台运营者根据推广员的业绩情况给予其申请区域代理的权限，并按实际情况分配其管辖的区域；成为了区域代理的推广员拥有一定比例的产品利润奖励。绩效奖励指平台每卖出一个商品，从中抽出一定比例的利润作为奖励放入奖金池，累积到一定时间后再按规则分红给推广员的奖励模式。团队奖励与店铺奖励相结合，通过设定每个月不同的团队业绩目标给予对应店铺身份的人不同比例的团队奖励，从而激励团队领导者更有业绩目标感及动力。

全民拼购模式亮点门槛极低，参与即赚无参与门槛限制，所有用户均可参与活动，并且参与拼团，无论中奖与否，均有所获有机会“白拿”产品中奖用户可获得100%的“购物基金”，后续参与活动可全部返回，等同“白拿”。资金安全保障所有资金通过可信第三方专项存管账号（如微信·财付通，汇聚支付/通联支付），安全有保障无泡沫，lingfengxian所有奖励均来源于产品销售的利润和品牌广告支出，无泡沫，lingfengxian，合理合法。可灵活参与用户可自由参与不同价格（产品）的拼团活动，中奖后可自由选择产品或等值购物币。奖励可即时到账订单完成，奖励即可到用户零钱账户，用户按照平台提现规则即可把零钱进行提现可玩性极强用户不仅可以获得现金奖励，还可通过“分红积分”，获得平台额外奖励的月度分红无收益封顶限制无任何参与次数和收益封顶限制，秉承“越参与，越分享，越收益”的原则，多劳多得。

全民拼购模式玩法一、模式玩法：“无论成败，皆有所获”：3人中奖（买货成功）1.可获得相应价格的产品(3款产品)或等值的购物币（4选1）；2.可获得（商品价格）100%的“购物基金”；3.可解锁10%的“购物金”（如有“购物基金”）；4.可获得（商品价格）10%的“积分”；7人不中奖（买货失败）1.平台全额退回参与拼团的款项；2.2.可获得（商品价格）1%的广告奖励；3.3.可解锁10%的“购物金”（如有“购物基金”）二、参与用户多种奖励机制拼团玩法举例——他人参与，自己赚钱以“100元产品”的“10人团为例”，以下角色用户分别可获得如下奖励一级分销：2%团队级差奖励：董事3% 联创2% 合伙人1%团队直推平级奖励：董事推董事 平级奖 0.3%联创推联创 平级奖 0.2%合伙人推合伙人 平级奖 0.1%区域代理：省代3% 市代1%这里的一级分销指的直推2%你假如推广5人，他们今天拼了一次100， $5 \times 100 \times 0.02 = 10$ 你就有10块收益，他们拼了10次你就有100会员身份参考合伙人：直推客户20人，团队业绩10W（10人拼100次\*100）联创：合伙人20人，团队业绩100W（100人拼100次\*100）董事：联创20人，团队业绩1000W（100人拼1000次\*100）我们团队收益合伙人，直推20人业绩达到10W我们细算100人拼10次，拼100区100人 $\times 10$ 次 $\times 100$ 元=10W这是不是很简单这10w是流水，你下面的团队拼中拼不中都会计算你如果一天达到10w我们计算一下直推有2%，合伙人1%也就是你能拿到 $100000 \times 0.03 = 3000$ 这个是从你的码下去所有的人如果你团队人拼300，500，1000的呢省代市代是享受流水3%.比如广东省，他定位在广东，只要他拼团无论中不中你都有，如果一个省一天流水是100W $100W \times 0.03 = 3W$ 100人 $\times 100$ 次 $\times 100$ 元=100W流水

三、拼团玩法之购物基金：举例：A用户参与“100元团”并中奖，可获得价值100元的商品和100元“购物基金”，后续参与拼团，每次可解锁出5%的“购物金”（可提现或消费）。假设A后续参与了20次该活动，且都没中奖，那么总共可解锁： $20 \times 5 = 100$ 元的“购物金”，等于“白拿”了第一次参与的那个100元拼团活动产品，而且还能获得“ $5 \times 20 = 100$ 元”的“（不中奖）广告奖励”这个购物基金可以这样释放，例如你拼了100，中了，释放了10元，还剩90，下次你想拼一个500元的没中，那么他释放的是500元的10%，也就是50元，5块钱奖励如果你拼的1000如果没中，释放的是100，但是，之前拼过一次109中了，已经释放过10元，所以这个时候只会把剩下的90释放完，10块的广告奖励这个大家弄明白，释放基金是根据你拼团的价格释放的，你拼100就是100的10%，拼1000就释放1000的10%

四、拼团玩法之连中2次奖励如下：举例：用户在平台自由选择100、300元、500元等产品价格的拼团活动的同时，满10人后即开团，例如100元区，3人可中奖(买货成功)获得多项奖励，7人不中奖(买货失败)获得参与奖。3人中奖用户中比如A连续拼中了两次产品，给予A奖励20次不中奖的奖励。比如A连续拼中100元产品，花费了200元，20次不中奖 $\times 10\%$ 释放基金奖励不中奖20次广告奖励产品价格 $1\%=220$ 元(A共获得了 $220$ 元- $200$ 元= $20$ 元收益+产品白拿+奖励分红等)

五、公司波比：模式没有泡沫，净利润无风险中奖3人：1.产品成本 $20 \times 3=60$ 元2.中奖购物金 $100 \times 10\% \times 3=30$ 3.每日分红 $3 \times 3=9$ 元(进入奖金池)不中奖7人：1.广告奖励 $100 \times 1\% \times 7=7$ 元2.不中购物金 $10 \times 7=70$ 元各项奖励：推广 $2\%+3\%+3\%+0.6\%=8.6$ 元 $\times 10$ 人= $86$ 元10块的运费 $3 \times 10=30$ 总收入：300元总支出：292元出：60+30+9+7+70+86+30=292元盈利：8元

拼团/拼购的模式如何才能没有泡沫

模式没有泡沫——资金进出平台利润演算说明(分为高利润产品3折以内和低利润产品6折2种情况)案例一：产品成本3折以内——以100元团，10人中3人进行举例演算平台进账：中奖3人，共收入300元平台出账：1.中奖3个人拿产品(或拿购物币兑换产品)成本3折， $30 \times 3=90$ 元2.不中奖7个人，每人退回拼团金再返现金3元，共奖励21元3.购物基金每人释放5%就是5元(假设之前都中过奖有购物基金余额)，有10人拼团不管中奖不中奖均可以释放5%，共需要释放给用户提现成现金刚性兑付金额50元4.每次开奖拿3%作为每月分红积分的加权分红(根据中奖金额的比值分红)，本次开奖月分红池拨比9元5.每次开奖拿出2%作为今天的日分红奖金池，即本次开奖日分红池拨比6元6.分销设置二级分销(一级2%，二级1%)、团队级差奖励(V1拿1%，V2拿2%)，区域代理级差奖励(区级拿1%，市级拿2%)，分销共拨比7%，即7元，10个人都有上级，总拨比70元合计：出账总金额：246元平台净利润=入账-出账=300元-246元=54元，就是平台每开奖一次就赚54元。案例二：产品成本6折以内——以100元团，10人中3人进行举例演算平台进账：中奖3人，共收入300元平台出账：1).中奖3个人拿产品(或拿购物币兑换产品)成本6折， $60 \times 3=180$ 元2).不中奖7个人，每人退回拼团金再返现金2元，共奖励14元3).购物基金每人释放3%就是3元(假设之前都中过奖有购物基金余额)，有10人拼团不管中奖不中奖均可以释放3%，共需要释放给用户提现成现金刚性兑付金额30元7.每次开奖拿2%作为每月分红积分的加权分红(根据中奖金额的比值分红)，本次开奖月分红池拨比6元8.每次开奖拿出2%作为今天的日分红奖金池，即本次开奖日分红池拨比6元9.分销设置二级分销(一级1%，二级0.5%)、团队级差奖励(V1拿0.5%，V2拿1%)，区域代理级差奖励(区级拿0.5%，市级1%)，分销共拨比3.5%，即3.5元，10个人都有上级，总拨比35元合计：出账总金额：271元平台净利润=入账-出账=300元-271元=29元，就是平台每开奖一次就赚29元。

#### 7.全民拼购模式解析

拼团模式解析：拼团模式是一种基于社交关系的营销模式，通过邀请好友拼团购买，享受更低的价格。拼团模式的核心在于“拼”，即通过多人参与，分摊成本，从而实现价格优势。拼团模式的优点包括：1.价格优势：拼团购买通常能获得比单独购买更低的价格。2.社交属性：拼团模式具有很强的社交属性，容易在朋友圈、微信群等社交场景中传播。3.营销成本低：拼团模式通过社交关系进行传播，营销成本相对较低。4.用户粘性高：拼团模式通过邀请好友参与，能够有效提高用户的粘性。拼团模式的缺点包括：1.价格波动大：拼团价格通常会根据参与人数和拼团时间进行波动。2.拼团难度大：拼团需要邀请足够多的人参与，否则无法成团。3.售后服务复杂：拼团购买涉及多人，售后服务相对复杂。4.平台抽成高：拼团平台通常会收取较高的抽成，导致商家利润空间被压缩。拼团模式的未来发展趋势：随着社交电商的兴起，拼团模式将继续保持高速增长。未来，拼团模式将更加注重用户体验和售后服务，同时也会探索更多的营销玩法，如拼团+直播、拼团+短视频等。拼团模式的竞争格局：目前，拼团市场的竞争格局较为分散，主要参与者包括拼多多、美团、京东拼购等。未来，随着市场的进一步整合，拼团市场的竞争将更加激烈。

如果您想获得更多商业灵感，请私信丹丹。

**【免责声明：文章资料收集于互联网，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，以上分析不构成任何投资建议。仅作为开发需求者的模式案例参考作用，如有违/规及侵/权请联系作者删/除！】**

未来发展：全民拼购未来的发展趋势和规划是什么？APP软件开发 定制APP 源码系统 微三云集团