

红包公园（又称五六分享购）低门槛、高效益、易推广、无风险，弱化“推人机制”，强调订单分配。

产品名称	红包公园（又称五六分享购）低门槛、高效益、易推广、无风险，弱化“推人机制”，强调订单分配。
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	
公司地址	东莞市石排镇东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	15220898788 13222500584

产品详情

红包公园（又称五六分享购）

模式概述：“红包公园”是在“盲返/红包森林”模式基础上更新迭代的新模式，增加了“公排”的玩法：

按订单生成顺序进行排位，即：每笔订单向下分配X个设定数值的订单。解决了原来按推荐关系去排位的问题，让机制合理、合规，不推广也可以获得白拿产品甚至赚钱的机会。

按每笔订单向上分配Y个红包，来进行随机红包的结算。几个红包就代表向上结算几次，相当于原来的结算层数。

温馨提示：门门是技术开发方，文章仅作为开发需求者的模式及案例参考，与平台没有任何关系，玩家勿扰谢谢！

模式要点：

模式简介--用户消费一笔订单，会向下分配X个订单，且满一定层数；

奖励模式--二级分销，团队奖励；

模式特点--低门槛、高效益、易推广、无风险，弱化“推人机制”，强调订单分配。

实战举例：

什么是每笔订单向下分配X个订单。

比如向下分配2个订单，意味着第一笔消费订单后面的2笔和第3笔订单作为第一笔订单的直排，以此类推，每个订单下面都是放两人订单，相当于用订单实现22复制，而不是用人（推荐关系）实现二二复制。

2. 什么是每个订单生成Y个红包。

比如每个订单分配2个红包，也就意味着向上返两层。以第4笔订单为例，按订单消费金额的一个比例生成了两个红包，这两个红包随机金额分配给第2笔订单一个红包，给第一笔订单一个红包。同理第5笔也是给第2笔和第1笔。而第6、第7笔订单因为在排序上分配给了第3笔订单，因此第6第7笔订单的红包分配给第3笔和第1笔。

3. 这样做好处是什么？

第一笔订单可以获得伞下六笔订单的红包，也就是说第一笔可以开启六个随机红包

解决了用户不用推荐和分享就能获得消费以外红包（奖励）的机会。

灵活运营，如果产品的利润率低，我们可以通过加大向下分配订单的数量，比如向下分配五个订单，就可以实现五五复制。也可以用加大每个订单生成的红包数量，实现多层结算。（当然这里我么自己会按最多生成2个红包去设计，这样只相当于二级分销）

举例：【五六分享购】，是每个订单产生时，会进行“五六分配”，每个订单向下分配5个订单，直到分配满6层。

例如：

A1订单向下分配A2/A3/A4/A5/A6

A2订单向下分配A7/A8/A9/A10/A11

A3订单向下分配A12/A13/A14/A15/A16

A4订单向下分配A17/A18/A19/A20/A21

A5订单向下分配A22/A23/A24/A25/A26

向下分配满6层以后，预计会产生2万个订单，每个订单每月有1次与A1产生奖励关系，假设平均的奖励额度为2，那A1当月的奖励额度为2万*2=4万。只要有持续消费，那A1每个月都会产生类似的奖励，A2、A3、A4、.....An亦是如此。

由于结算规则不涉及越级、多级等问题，相对来说安全合规，且有较大的激励裂变作用。