

平台消费乏力，招代理商难，0元购颠覆传统模式，解决平台痛点

产品名称	平台消费乏力，招代理商难，0元购颠覆传统模式，解决平台痛点
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	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋301室
联系电话	14776427336 14776427336

产品详情

0元购是一种创新型购物模式，它能解决传统消费乏力的问题，实现“0元”购物。不仅能迅速吸引大量消费者，还有利于平台招代理商；

传统的代理制往往涉及大量的囤货和资金压力，而代理商不再需要承担高额的库存成本和资金风险，从而降低了运营难度。此外，这种模式还促进了销售的透明化和快速结算，提高了代理商的利润空间。

一、玩法流程

设置一个套餐或者大礼包，比如年货大礼包，包含了酒水、茶叶、咖啡、食品等10款商品

用户任选5款，礼包售价为3000元；单个商品售价统一为599元，产品成本为150元；

用户下单获得5件商品+5个推广码

推广码功能：

赠送给好友：好友凭码可免费领取一件商品（如茶叶），领取后邀请人获得60元奖励。

线下售卖：用户可按单件商品499元的价格出售推广码，赚取差价。

二、模式亮点

用户变现（以下数字为假设数据，具体可以根据产品自行设定）

变现方案一：A想赚钱，将5个商品和5个推广码进行转卖

推广码收益：每使用一个推广码，获得60元奖励，5个推广码共获得300元。

商品售卖：5个推广码按499元优惠价转卖，全部售出共获得2495元。

线下销售：将获得的5个商品以499元的价格卖出，全部售出共获得2495元。

此时A获得：300元+2495元（推广码）+2495元（产品）+5个团队用户，也就是A只消费了3000元，却赚了5290元+5个团队用户。

变现方案二：A本身有产品需求，将5个推广码免费赠送

邀请奖励：每使用一个推广码，获得60元的奖励，5个推广码共获得300元。

人脉链接：通过推广码将人脉圈子有效链接起来。

市场布局：增加5个团队成员，有效布局市场。

变现方案三：在方案二的基础上，假设5个获得推广码的好友也觉得这个方案不错，都购买了3000元的礼包

推荐奖励：每个好友购买后，邀请人获得500元的推荐奖，共获得2500元。

综上所述，A使用这个0元购模式，最高可以获得300元（邀请）+2495元（推广码）+2495元（产品）+2500元（推荐）+5个团队用户，共计7790元+5个团队用户。

三、各方盈亏分析

平台收入与支出：收入：3000元大礼包的销售收入。支出：产品成本1500元、邀请奖励300元、推荐奖2500元。总计：最大拨出还能净赚700元。

用户收入与支出：收入：邀请奖励300元、推广码售卖2495元、商品售卖2495元、推荐奖2500元。支出：3000元大礼包。总计：最高可赚4790元+5个团队用户。

四、适用的场景

1、代理制：传统代理需大量囤货，风险大。此模式减轻了代理的囤货压力。

2、Jieshui与支付压力缓解：线上收款由平台承担税务和支付风险，此模式降低了平台的税务和支付压力。

3、体验店/新品推广：利用推广码快速引流，适合新品的快速推广。

4、送名额模式：购买VIP后赠送其他VIP名额，帮助用户快速回本。

5、链动2+1等模式：结合此模式可快速布局点位，刺激购买欲望。

如果了解更多关于该模式的细节内容、如何搭建商城、进行系统开发，或者您的平台也想快速卖货并引流裂变，请在评论区留言或私信。

[#零元购#](#) [#0元购\[话题\]#](#) [#消费返利#](#)

0元购是一种创新型购物模式，它能解决传统消费乏力的问题，实现“0元”购物。不仅能迅速吸引大量消费者，还有利于平台招代理商；

一、玩法流程

设置一个套餐或者大礼包，比如年货大礼包，包含了酒水、茶叶、咖啡、食品等10款商品

用户任选5款，礼包售价为3000元；单个商品售价统一为599元，产品成本为150元；

用户下单获得5件商品+5个推广码

推广码功能：

赠送给好友：好友凭码可免费领取一件商品（如茶叶），领取后邀请人获得60元奖励。

线下售卖：用户可按单件商品499元的价格出售推广码，赚取差价。

二、模式亮点

用户变现（以下数字为假设数据，具体可以根据产品自行设定）

变现方案一：A想赚钱，将5个商品和5个推广码进行转卖

推广码收益：每使用一个推广码，获得60元奖励，5个推广码共获得300元。

商品售卖：5个推广码按499元优惠价转卖，全部售出共获得2495元。

线下销售：将获得的5个商品以499元的价格卖出，全部售出共获得2495元。

变现方案二：A本身有产品需求，将5个推广码免费赠送

邀请奖励：每使用一个推广码，获得60元的奖励，5个推广码共获得300元。

人脉链接：通过推广码将人脉圈子有效链接起来。

市场布局：增加5个团队成员，有效布局市场。

推荐奖励：每个好友购买后，邀请人获得500元的推荐奖，共获得2500元。

四、适用的场景

1、代理制：传统代理需大量囤货，风险大。此模式减轻了代理的囤货压力。

3、体验店/新品推广：利用推广码快速引流，适合新品的快速推广。

4、送名额模式：购买VIP后赠送其他VIP名额，帮助用户快速回本。

5、链动2+1等模式：结合此模式可快速布局点位，刺激购买欲望。