

# 每日拼购模式引流宝典:如何利用大数据分析提升销量? 源码系统+电商系统+商业思维, 微三云软件开发/发服务

产品名称	每日拼购模式引流宝典:如何利用大数据分析提升销量? 源码系统+电商系统+商业思维, 微三云软件开发/发服务
公司名称	微三云网络科技有限公司
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503室
联系电话	13924376557 13924376557

## 产品详情

每日拼购模式引流宝典:如何利用大数据分析提升销量?

导读:

微三云开放平台优势: 开放共赢, 支持二次开发, 支持第三方对接

全面支持定制个性开发, 商家应用对接, ISV合作开发, 第三方系统对接集团层面重新统一规划多品牌、多渠道、多业务的数字化系统, 难点目前存在于两个方面, 一是如何进行整体的集团IT架构规划? 二是如何找到适合多品牌集团的完整的数字化系统和落地解决方案? 而且这样的规划一定是基于长期的数字战略思考, 而不是短期的市场行为。

在两个问题上, 一直服务于国际头部集团和品牌的微三云, 给出了自己的解决方案。一套聚焦于零售数字化领域的云平台微服务操作系统(OS)。

分布式去中心化底层开放平台开发架构, 支持多个技术团队同时针对各个应用进行开发, 互相数据打通又不互相影响开发, 微三云系统具有100多种应用模式比如20思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动2+1奖励模式, 泰山众筹模式, 太爱速m秒杀寄售模式, 全民拼购模式、社交盲盒系统, 盲盒社交电商系统、秒杀拼购系统、预售拼购模式、拼商抽奖模式、推三返一系统, 共享购嗨购模式, 乐分享模式, 盲盒抢拍系统, 消费返利模式, 共享WIFI广告模式, 有钱还众筹还债模式, 广告电商模式等应用营销模式都会相互打通, 在同一个系统底层的。

## 全民每日拼购模式+商业模式设计+模式剖析+软件开/发服务+微三云邹锋兴分析

### 全民拼购模式解析：

在当今社会，消费者购物时除了关注产品的质量，价格也是一个非常重要的考虑因素。因此，全民拼购模式制度应运而生，通过引流解析，我们可以深入了解这种模式的特点和优势，以及如何有效地运用它来吸引更多的消费者

### 拼购规则:

- 1.全场商品可按原价或拼购价下单购买。
- 2.原价购买不限数量，拼购价购买单款商品一个。
- 3.拼购每天开团15轮，9:00-23:00，每轮随机10%拼中率。
- 4.没有拼中，即时退下单款，并得1-50元奖励金(下单金额的1%为奖励金)。
- 5.每天15轮，每轮可参与，每轮可得奖励金。

促进消费者拼团购买的蕞关键要素是便宜。既然要便宜，那平台和商家就需要控制成本，一方面是liulian g的涌入、规模的，一方面也是对服务体系的考验、对口碑传播的挑战。对此，企业需要精耕细作。

### VIP享拼购价规则:

- 1.拼购订单，每轮仅随机10%拼中率。
- 2.未拼中，可申请成为VIP。
- 3.申请方法:开通团长，旗下团员超过10人即可。
- 4.成为VIP，全场可按拼购价购买。

### 产品特色:

- 1.某宝赚.钱比例可查询，比同行多90%!
- 2.，淘抢购也有优惠券和折扣!
- 3.佣金闪电到账，到账短信通知!

4.安全可信/赖，网购达人都在用!

5.门槛低，确认收货即可提现!

## 全民拼购模式更新功能及平台利润演算说明

一、全民拼购模式(模式亮点:同等价格多种产品同一个活动公排加速成团，另外加强了对中奖人的补偿和奖励)

“10人团”中抽“3人”(团人数和中奖人数都可以自定义，可创建无限个活动)

中奖者可获得:

A.(商品价格)等值的产品/购物券;支持10种展示产品或购物券，购物券名字可自定义

B.(商品价格)的“分红积分”;享受每月一定比例的加权分红，分红积分名字可自定义，比例可自定义

C.(商品价格)的“购物金”;比如参与100元的团中奖得100购物金，参与1000元的团得1000购物金。

D.(商品价格)获得5%的“购物金”释放可提现(前提是该用户拥有“购物金”，且奖励不超过“剩余的购物金”，比如参与

100的团可以释放5元一次，参与1000元的团可以释放50元一次，看当次参与多少价格产品的团，比例可自定义);

E.(每次活动自定义金额比例)日分红:用户通过参团中奖可获得参与每日分红的个人分值，平台可根据昨日的中奖订单数计

算出分红金额进行分红;每天晚上0点结算,针对昨日有中奖的用户根据中奖金额作为份额平均分红

F.(商品价格)赠送消费积分:赠送商城积分，可用于积分商城或者其他方式变现

不中奖者可获得:

A.(商品价格)5%的零钱奖励;比例可自定义

B.(商品价格)5%的“购物金”释放可提现;(前提是该用户拥有“购物金”，且奖励不超过“剩余的购物金”，比例可自定

义)

C.(商品价格)赠送消费积分:赠送商城积分，可用于积分商城或者其他方式变现

## 二、拼单规则说明

“分红积分”作为“参与平台利润分红的凭证”，不能提现为零钱，同时每月1-5号用户可以将积分用户兑换产品或者转

入/转出至“积分池”，6-24号则只能转入但不能转出“积分池”，25-30号为结算期，需“冻结积分池”，用户不能转入和

转出“分红积分”，平台会根据“可分配利润”与“总分红积分”数进行加权分红。(另:每次转入“积分池”的数量必须

为“整百”。)

“购物金”可视为“待返金额”，如A用户获得了100个“购物金”，后续A参与继续拼团后，将以零钱形式返还“购物

金”，直到返完为止。

新用户参与，成为“1天有效期”的推广员;

用户当天有参与，平台赠送“1天推广员有效期”;

(举例:新用户A参与某个拼团活动，总共可获得2天的推广员有效期。)

拼团隐藏规则:

1.当天第一次参与拼团并且排位第一，必不中;

(举例:A B C D E ...，蓝色为当天非首次参团，红色为当天首次参团，则C为此团的“不中奖人”。)

2.新人首次参与且排位第一，必不中;

(举例:A B C D E F...，蓝色为当天非首次参团，红色为当天首次参团，绿色为新用户，则C为此团的“不中奖人”。)

3, 连续中奖次数获得不中奖特权

规则:可设置连续中奖XX几次后，之后连续XX次必不中奖

4、累计中奖次数获得不中奖特权

规则:累计中奖XX次，之后连续XX次必不中奖

5、多少次内Zui多中多少次

规则:X次内累计中多少次，则剩余次数全部不中

PS:建议后期不直接跟客户讲,属于操盘隐含规则,容易导致不中奖特权的人数过多,当绝大部分用户都获得不中奖特权时,即特权冲突时,平台可以提前两种规则:二选一

1.成团流失:参团人均有不中奖特权,系统判定成团失败,拼团金退回然后系统自动重新开团,不扣减特权次数

2.随机开奖:参团人均有不中奖特权,系统判定成团照样成功,系统会自动随机中奖,必不中奖特权会失效)

6.购物金静态释放+动态释放:(静态多少会产生泡沫,谨慎使用,控盘能力强的可以谨慎尝试)

静态:购物金按总余额每天释放\*\*比例(如万分之三),参与拼团可以获得加速释放\*\*比例每次的资格,具体后台可以设置。

动态释放一:每次参团,不管是否中奖,均可按照该参团金额释放5%(自定义比例),直到购物基金余额释放完,比如100

元拼团,继续参团20次即可回本

动态释放二:下级参团,直推上级或间推上级可以均可固定释放多少金额或者按购物基金余额释放一定比例,比如上级的购

物基金余额是100元,每次直推下级参团加速释放1元,直推20人,则一天内下级全部平均参团5次,上级的购物基金就释放

完了,可以通过推荐下级参团,快速回本。

### 三、系统规则功能:

1、订单管理:当未成团的订单后台也能看到,可以手动快速成团(机器人补位)

2、关联活动商品数可灵活添加:后台可自定义设置实物产品数量(Zui多10个)

3、手动开团:活动内可手动开团,虚拟用户填补成团人数开团

4、用户每日参团次数限制:活动内可限制用户每日参团次数;

5拼购订单明细:拼购应用后台订单管理可查看所有拼购订单,包括订单号、团状态、订单状态等;

6、对接区/块/链系统:分红积分转数字积分,数字积分转分红积分,区/块/链支付退款原路返回

7、各种返利、分红、奖励分销比例参数灵活设置:Zui高可支持毛利30%或以上的产品均可用此模式

8、言盒:中奖人可以获得一次抽取盲盒的机会

### 四、分销利润分配(按商品价格)

推广奖励:举例,2级分销---一级2%,二级1%;

店铺奖励:举例,等级由高到低分别为3%-2%-1%;

区域奖励:举例，省代3%、市代2、区代1%;

结语：

全民拼购模式都是一种具有吸引力的购物方式，它们通过多种规则和特色来吸引消费者。对于企业来说，如何运用这些模式来引流和提/高销售量，需要进行深入的研究和实践。只有不断地创新和优化，才能在激烈的市场竞争中脱颖而出。

=====  
=====  
微三云集团邹锋兴：

公司：微三云集团（旗下子公司：微三云信息/微二云/微三云大数据/鸿云/商二/商六/莞云/莞带/莞链）

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，服务过电商模式创业平台近30万家。

资质：旗下3家双软认证企业，4家高新技术认证企业，1家专精特新认证企业，自主专利30多项，软著300多个。

主营各种创新营销模式kaifa，支持各种小程序商城，公众号商城，原生app，DAPP功能定制！

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。

小编介绍：微三云邹锋兴，微三云市场总监、期待能帮你找到合适的软件，合不合作还是您说了算，我的服务您看结果，期待这次能帮到您！

金/牌服务：9年以上软件kaifa和商业模式策划，5000+客户服务行业经验实力金/牌导师一对一指导服务，讲解商业模式，策划，分析，部署，上线后续相关服务指导。

联系：邹锋兴（负一层电梯直上506）

备注：后台咨询留言客服及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，咨询任意内容或者直接百度“微三云邹锋兴”即可获得小编联系方式！

微三云集团 业务范围：

了解更多：

微三云品牌新零售、社区新零售双管齐下，建立线下体验、线上订单、线下取货模式，结合创/新订货模式，实现全渠道卖货。供应链端+线上平台+社区零售联盟，提供点对点服务，打通“最后一公里”销售。

微三云品牌新零售卖货系统，“生产-仓管-配货-进货-销售”一站式管理，重构“人货场”，线上品牌集合，线下布局体验，全渠道并行发展。

生产：吸引供货商入驻，丰富平台商品类目，扩大受众群体，赚取入驻费用。

仓管：通过物码管理，一物一码，价格统一掌控，有效控制窜货与乱价，便于结算及管理，提高销量，合理分润。

配货：拥有派单分仓体系，平台可选择【按推荐关系】、【按区域】分仓派单，链接关系，分配派单奖励。

进货：支持按要求进货、充值货款、上级审核、购买礼包等多种方式申请成为订货商，拥有提成奖、推荐奖、伯乐奖、充值/支付返点等多种补贴，激励订货。

销售：推广奖励、排队奖励等10大奖励机制，激励推广积极性，加速渠道渗透，快速覆盖市场，加速卖货。

另外，微三云品牌新零售卖货系统打通线上线下会员体系，同步后台管理数据，线上线下全渠道并行发展。