

10人拼团3人中奖的模式详解——拼团的模式解析

产品名称	10人拼团3人中奖的模式详解——拼团的模式解析
公司名称	深圳市微二云网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	深圳市南山区粤海街道海珠社区海德三道199号天利中央商务广场702C11
联系电话	13929266321 13543762209

产品详情

现在已经不是卖产品的时代了，如今是大数据时代，数字化时代是价值分享，利益共享，今天靠卖产品赚钱已经越来越难了，为什么呢？因为第一，卖产品的人太多了，现在不缺好产品，也不缺会卖产品的人，他现在消费满，缺的是消费，没有消费，你再好的产品都是成本，都是摆设，只有消费才有钱赚，才能够产生社会。现在的消费者已经被房贷、教育、医疗掏空了钱包，哪有钱来消费呢？第二，现在的产品越来越互联网经济的本质就是物美价廉，保留，现在的消费者拿起手机来就可以了解到产品的全部的信息，价格。过去靠卖产品赚差价，现在已经越来越难了，商品的利用空间已经越来越少了，过去呢，靠营销广告给消费者洗脑，把稻草卖出黄金价现在已经越来越不可能了，其实直播带货本质上就是一场价格战，中间商赚差价的时代已经过去了。所以现在千万不要再想着怎么卖产品赚消费者的钱，而是要给消费者提供一个合作，提供一个一起来赚钱的机会。要合作而不是销售。现在消费者需要的不是一个产品，而是赚钱的机会。那么互联网时代，怎么帮消费者找到赚钱的机会，同时实现商家共赢呢？接下来小编就最近市场火爆的【全民拼购】带大家详细分析一下！

全民拼购打破传统电商活动模式，结合了当下流行的“社交电商”与“拼购玩法”，通过全民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。让购物消费变得有趣。用户有更好的购物体验，在拼夕夕的成功营销上加以创新，消费者参与即赚。合法合规运营，无泡沫。2、玩法规则

平台或者商家决定对部分产品进行限时特价优惠活动，规则如下；用户可在平台自由选择等价格的拼团活动，满10人后即开团，3人可中奖(买货成功)，7人不中奖(买货失败)。7人不中(买货失败)全返 额外补贴5元红包3人中奖(买货成功) 可获得相应价格的十几种产品供选择一或等值的购物币；可获得(商品价格)100%的“购物基金”；或者可获得(商品价格)5%的广告奖励；每参与一次，就可解锁5%的“购物金”(如有“购物基金”)；可获得(商品价格)10%的“分红积分”；用户若参与同一个拼购活动连续中奖3次(买到优惠商品)，后续该用户继续参与该拼购活动则将连续10次不中奖，让其它用户也能有机会买到优惠商品！3、数据参考

传统行业以及传统模式已经到了瓶颈期，在这种情况下建议各位商家以及想自行创业的朋友们应该多了解以及学习全新的商业模式，跟上市场的脚步，才不会被市场所淘汰。【全民拼购】为什么能占据市场，正是因为他的利他性。帮助消费者赚钱才是zuihao的商业模式。

全民拼购特殊玩法之购物基金幸运红包动态释放

举例：

100元拼购，10人中1人，购物基金改名幸运红包

1. 幸运红包(购物基金)：中奖得100幸运红包，当次释放10%-30%(实际设置是固定15%中奖购物金释放)，
2. 中奖幸运红包释放：后续中奖当次释放10-30%(实际设置是固定15%)，
3. 不中奖广告补贴红包：不中奖补贴红包每次3%-10%(实际是固定4%)，
4. 下级参团幸运红包释放：直推下级和间推下级下单，每次均可获得0.5%-2%的随机红包释放，(实际是设置好固定0.5%)，
5. 中奖释放与下级参团释放，直到幸运红包释放完为止。

平台营收：100元

平台支出：产品成本20元+中奖红包15元+不中奖9人红包36元+直推上级红包5元+间推上级红包5元+分销总拨比5元，总支出86元

平台净利润：14元

团队长幸运红包下级参团释放解释：

1. 假设中奖100元，当次中奖释放15元幸运红包，剩余85元幸运红包，假设下级直推有10人，间推有30人，直推+间推共40人，假设每人每天参团10次，即伞下每天总参团次数400次
2. 假设每次幸运红包释放0.5元，就是总共要释放200元，但团队长的幸运红包只有85元，不够释放，多余的115元放空，归平台收益，但团队长可以提前通过自己参团中奖增加购物基金，避免放空，浪费下级参团的幸运红包释放奖励。