

工会排队奖励模式:创新促销策略，提/升销售额的秘诀？

产品名称	工会排队奖励模式:创新促销策略，提/升销售额的秘诀？
公司名称	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	13924376557 13924376557

产品详情

工会排队奖励模式:创新促销策略，提/升销售额的秘诀？

导读：

微三云科技自成立以来，紧跟电子商务行业的变革趋势，深耕电商上市领域，凭借着丰富的产品功能和li ngxian的技术水平，在激烈的市场竞争中始终保持着较高的竞争优势和行业地位。微三云科技以筹备上市为契机，抢抓机遇，乘势而上，积极带动产业链协同发展，不断增强核心竞争力，全面开启发展新篇章。

选择软件服务商，除了考虑以上情况，还要考察软件服务商公司的整体实力、经营时间、售后的服务，可能表面上你看着功能都差不多，但是系统的稳定性、并发量等等使用起来稳定性是有很大差别的，你投入2万块开发出来的系统跟你投入20万、200万去做研发，不用想都知道结果，为什么还说跟经营时间和售后服务有关系呢，软件他不比其他事物商品，他是需要经常去做维护的，有bug还是需要懂it去解决问题的，除非是你自己养技术团队，或者你就是跟开发公司进行长期合作，把这些维护问题给对应的服务商去做，最后是要看看你要合作的软件服务商他们有没有做长期的规划，这个也是很重要的。

比如微三云开发的元宇宙营销系统，NFT企业会员制系统，NFT自治推广DAO会员制系统，思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动2+1奖励模式，全民拼购模模式、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、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，拼商抽奖模式、广告电商模式等应用模式都会迭代了几十个版本的稳定系统。

互联网变化是很快的，可能半年甚至是几个月他就会新的模式出来，你做的这个平台他不能一成不变吧，你也是要进步要发展的，你要跟他们合作是不是要考察这个公司这么久了是不是一直站在市场的最前沿，你用了他的这个系统他是不是有这个基础能够支持你这个平台做大做强。

工会排队奖励模式+商业模式设计+软件开/发服务+微三云邹锋兴分享

在日益激烈的商业竞争中，商家们不断寻求新的促销策略来吸引消费者，提高销售额。而“工会排队”作为一种创新的促销模式，正逐渐展现出其独特的魅力和巨大的潜力。

工会排队是一种全新的促销模式，消费者线上或线下消费满一定金额，获得一定金额的“工会返现”，平台抽取一定比例进入“工会奖金池”，然后进入排队，根据锁定周期排队顺序获得一定现金，实现“零撸式”。此模式不仅适用于单纯的线上商城项目，也适用于实体门店，使其可以在很短时间内营业额翻倍，并且被快速裂变传播。

模式简介：

用户消费满一定金额，即可进入“工会排队”，并按周期获得返现。奖励分为静态与动态两种方式释放。模式特点突出平台只拿利润进行托底分红，不用担心有泡沫风险，可以持久运营。

实战举例：

1、奖金池：

线上商城：根据产品不同利润值，系统自动计算不同抽取比例进入工会奖金池

线下实体：根据商家不同让利值，系统自动计算不同抽取比例进入工会奖金池

2、待释放公会积分：

线上商城：根据产品设定赠送工会积分

线下实体：根据商家设定赠送工会积分

例如：

产品100元设定赠送100工会积分（零撸）

产品100元设定赠送110工会积分（零撸+收益）

3、锁定周期：

15+ N, 15是指锁定15天，+ N 是指15天后，奖金池达到可释放排队佣金的不确定时间用 N 来表示。

4、静态释放：

工会奖金池达到该排队的人数金额，每天释放该排队的排队订单。

进行全额释放。

5、动态释放：

线上商城：根据产品设定推荐加速比例。

线下实体：根据商家设定推荐加速比例。

工会排队——静态释放

假设工会奖金池1W元，A用户8月1日下单100元产品，锁定周期为15天 + N，8月15日后释放100元。到8月15日，则释放一笔100元奖金池总额，剩余9900元。

假设B用户8月2日也下单100元产品，锁定周期为15天 + N，则8月16日后释放100元。

假设8月3日C用户下单100元产品，锁定周期为30天+N，9月3日后释放100元。

（根据购买产品利润值、静态奖金池入池比例来决定锁仓周期释放时间）

工会排队——动态释放

假设用户A有一笔释放订单100元正在排队，这时用户A推荐了用户B，用户B也消费了100元订单，加速释放比例设置为20%，则消费者A从排队订单100元里加速释放20元，剩下80元继续等待8月15日后静态释放，或再推荐4人直接加速拿到奖励。

扫码加微信，即获得商业模式免费设计。

我司业务范围简介：