

拼购新风尚，全民共享，赢取更多收益？商业思维+软件开/发+现成源码+微三云邹锋兴分享

产品名称	拼购新风尚，全民共享，赢取更多收益？商业思维+软件开/发+现成源码+微三云邹锋兴分享
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

拼购新风尚，全民共享，赢取更多收益？

前言：

在数字经济迅猛发展的当下，消费模式的革新不断催生新的经济增长点。全民拼购，作为一种新型的购物方式，正以其独特的魅力和巨大的市场潜力，在消费者和商家之间搭建起一座沟通的桥梁。

全民拼购模式的出现，是对传统购物模式的一次深刻变革。它借助互联网的力量，将消费者和商家紧密地联系在一起，打破了时间和空间的限制，为消费者提供了更加便捷、多元化的购物体验。同时，全民拼购模式也赋予了消费者更多的选择权和参与感，让他们从单纯的购物者转变为参与者、分享者，享受到更多的实惠和乐趣。

此外，全民拼购模式还通过创新的奖励机制，激励消费者积极参与拼团活动，从而推动商品的快速流通和销售。这种模式的推广，不仅有助于提升商家的销售额和品牌影响力，还能促进整个消费市场的繁荣和发展。

全民拼购模式+拼团抽奖模式+更新功能+软件开/发+现成源码+微三云邹锋兴分享

全民拼购模式+拼团抽奖模式+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）百分百等值的产品/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）百分百的“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）百分百的“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）赠送百分百消费积分：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）赠送百分百消费积分：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、盲盒：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%；

五、前端产品/价格展示

前端直接展示“99元/299元/399元/599元...”拼团区，用户根据所选价格直接进入选择，可供选项有“A产品/B产品/C产品/购物券”，用户只能选其一。大额预存充值客户可以设置大额拼团区，比如万元区，5万元区，10万元区，50万元区，100万元区。

六、资金进出平台风控/平台资金利润演算说明

模式没有泡沫——资金进出平台利润演算说明（分为高利润产品3折以内和低利润产品6折2种情况）

案例一：产品成本3折以内——以100元团，10人中3人进行举例演算平台进账：中奖3人，共收入300元

平台出账：

1. 中奖3个人拿产品（或拿购物币兑换产品）成本3折， $30元*3=90元$
2. 不中奖7个人，每人退回拼团金再返现金3元，共奖励21元
3. 购物基金每人释放5%就是5元（假设之前都中过奖有购物基金余额），有10人拼团不管中奖不中奖均可以释放5%，共需要释放给用户提现成现金刚性兑付金额50元
4. 每次开奖拿3%作为每月分红积分的加权分红（根据中奖金额的比值分红），本次开奖月分红池拨比9元
5. 每次开奖拿出2%作为今/天的日分红奖金池，即本次开奖日分红池拨比6元
6. 分销设置二级分销（一级2%，二级1%）、团队级差奖励(V1拿1%,V2拿2%)，区域daili级差奖励（区级拿1%，市级拿2%），分销共拨比7%，即7元，10个人都有上级，总拨比70元

合计：出账总金额：246元

平台净利润=入账-出账=300元-246元=54元，就是平台每开奖一次就赚54元。

案例二：产品成本6折以内——以100元团，10人中3人进行举例演算平台进账：中奖3人，共收入300元

- 1). 中奖3个人拿产品（或拿购物币兑换产品）成本6折， $60元*3=180元$
- 2). 不中奖7个人，每人退回拼团金再返现金2元，共奖励14元
- 3). 购物基金每人释放3%就是3元（假设之前都中过奖有购物基金余额），有10人拼团不管中奖不中奖均可以释放3%，共需要释放给用户提现成现金刚性兑付金额30元
7. 每次开奖拿2%作为每月分红积分的加权分红（根据中奖金额的比值分红），本次开奖月分红池拨比6元
8. 每次开奖拿出2%作为今/天的日分红奖金池，即本次开奖日分红池拨比6元
9. 分销设置二级分销（一级1%，二级0.5%）、团队级差奖励(V1拿0.5%,V2拿1%)，区域daili级差奖励（区级拿0.5%，市级1%），分销共拨比3.5%，即3.5元，10个人都有上级，总拨比35元

合计：出账总金额：271元

平台净利润=入账-出账=300元-271元=29元，就是平台每开奖一次就赚29元。

附：全民拼购的特殊玩法：特权玩法

全民拼购特权模式玩法：

一：规则

200元，10人中一人，不中奖奖励10元，会员累计中10次，连续200次必不中奖

二：资金流

支出：

不中奖奖励：9人共90元

产品1个加快递费：40元

分销奖励30元，一级1元二级0.5元，团队极差奖励董事1.5元/联创1元/合伙人0.5元，市代0.5元

三：每次开奖平台盈利：

$200 - 90 - 40 - 30 = 40$ 元，预留10元给中奖人做月分红，平台每开奖一次200元团赚30元

四：隐藏规则：

1.累计中10次，获得200次连续必不中

2.每天每人限参团5次

五：用户资金收益：

投入2000元（累计中10次）

收入：

1.拿走10个200元产品

2.累计200次必不中，每次10元，共2000元

3.累计中10次中间穿插有30次左右不中，赚300元

六：模式持续运行前提：

每天有一定新人进入

因为一个团里全是特权的人，系统判断成团失败，团解散金额退还并重新开团，如果不停的失败，会影响会员参团积极性

假设每次开团10人中1人，平台存量特权的人有1000人，那么没有特权的人至少要有100人，可以是累计中奖低于10次的人，也可以是200次特权利用完继续参团的人，也可以是新进会员

七：特权玩法的特殊说明

1) 这个模式有泡沫吗？

这个模式不会有泡沫和风险，如果是特权模式，平台都是盈利的，只是zui后如果没新人进来，全部都是有特权的人，他就经常特权的人凑到一个团里导致经常成团失败，特权没用完的而已。

一直拼团失败，他们就不玩了，不过看看到时的情况，可以定制个功能，未用完的特权转换成什么东西，让他们不会亏很多，不过话说回来，只要团队长都通过分销赚到钱，就没什么话说了，这个模式，用户达到一定累计中奖次数，后续一两百次都是必不中的，用户是会疯狂地去参与拼团的，只要用户不怕拼团，不怕中奖，次数一多，团队长就是躺赚，另外，毕竟很快又会有新模式吸引他们的注意力，到时新老模式做个怎么样的衔接转换，平台只要把会员量做大，账上有净利润，广告收益也有了，很多手段可以操作。

2) 如何处理这些用不完的特权？会员有意见怎么办

两个思路：

一是到时上线一个更好玩的新模式活动专区，吸引会员的注意力，逐渐过渡到新模式。二是到时这些剩余特权可以定制一个功能转换成一个特定的分红股，平台后续新模式营收固定每天拿多少营业额或者广告收益的30%（上线超级APP后，3万活跃会员一个月预计有80万广告收益，30万会员预计有800万广告收益）进来分红给这些人，每天他们都会有收益，之前的特权可以赚的钱陆续用广告费和后续模式的盈利来逐渐弥补，而且只给他们分，别人分不到。

附二：全民拼购特殊玩法之购物基金静态加动态释放

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（如千分之三），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。

举例：

100元拼团，10人中1人，不中奖奖励1元
，每天静态释放1%（余额递减比例法），一级分销0.3%，二级分销0.2%

动态释放1：每次参团释放2元每次

动态释放2：直推下级参团释放1元每次，间推下级每次参团释放0.5元每次

特殊规则：

1.5次zui多中一次，用户一/天玩5次，中1次

2.直推下级10人，间推下级30人，每人每天平均下单5笔共500元

用户一/天收益：支出100元 并获得一个产品

静态释放1元

参团动态释放25元

直推下级参团释放10元

间推下级参团释放75元

一二级分销：75元

用户一/天净收益：86元

平台收益：收入100元

1. 不中奖奖励9人，共9元

2. 产品成本：20元

3. 静态释放1元

4. 参团动态释放20元

5. 直推下级参团释放10元

6. 间推下级参团释放15元

7. 分销：5元

每次开奖平台利润：22元

模式风险：如果用户进来中奖后不再参团动态释放，只能静态释放，平台有少量泡沫（产品成本，运营成本 and 分销发放）

控盘方法：

1、产品利润：拼团产品为读书卡等虚拟产品并赠送同等数量购物币，购物币去购物币专区购物币+现金方式兑换产品，既避免纯拼购物币导致虚假交易嫌疑，又不产生产品成本还有钱赚（付现金部分接近出厂价或高于成本价）。

2、提现手续费及门槛：100元起提逐渐过渡到500元以上起提，提现手续费6.5%逐渐过渡到8%

3、上线超级APP对接广告联盟增加广告收益和CPS变现收益（1万活跃会员平均1个月有15万收益，会员基数越大收益越高，10万活跃会员一个月有200万+收益，100万会员一个月有2500万+收益）

4、对接更多新三方收益渠道，增加平台会员变现和跨界收益能力

扫码加微信，可免费设计商业模式：

结语：

全民拼购模式的兴起，是消费模式创新的一个缩影，也是数字经济时代下的必然趋势。它以其独特的魅力和优势，正在逐步改变着人们的消费观念和购物习惯。未来，随着技术的不断进步和市场的不断开拓，全民拼购模式有望成为消费市场的一股强大力量，引领着消费模式的进一步变革和创新。

我们期待着全民拼购模式的持续发展和完善，为消费者和商家带来更多的惊喜和收获。同时，我们也呼吁更多的企业和个人能够加入到这一创新的行列中来，共同推动消费市场的繁荣和发展，为社会经济的持续健康发展贡献力量。