

# 为你解读拼团拼购电商模式的环节流程？系统源码+软件开发服务+技术服务，微三云麦超解析

产品名称	为你解读拼团拼购电商模式的环节流程？系统源码+软件开发服务+技术服务，微三云麦超解析
公司名称	微二云信息技术有限公司
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	13929266321 13929266321

## 产品详情

为你解读拼团拼购电商模式的环节流程？系统源码+软件开发服务+技术服务，微三云麦超解析

前文引言：

微三云公司已经从线性组织逐步蜕变为生态型组织产业互联网。未来，我们不再是以工厂模式服务客户，而是通过开发者平台与垂直产业生态中的各方建立连接，通过整合服务层的技术、资金和服务资源，将用户需求转化为订单形成一体化解决方案，综合赋能应用层的各类企业。

第一部分：创新卖货模式解析：拼团拼购商/城

在当前电商带货与短视频带货竞争激烈的背景下，高昂的推广成本令许多商家望而却步。然而，有一家企业凭借创新的拼团拼购模式，在短短半年内创造了6000多万元的亮眼业绩。这一模式不仅实现了消费者与源头供应商的直接对接，带来价格优势，更融入了游戏化元素与社交分享激励，打造出一套集购物、娱乐、创业于一体的新型电商平台。以下是对该模式的深入解读。

拼团拼购流程

## 1. 拼购环节

- **会员参与**：消费者注册成为会员后，可参与各类商品的拼团活动。
- **拼中收益**：成功拼中的会员不仅获得心仪商品，还将获赠等额欢乐豆，实现购物即投资。
- **未拼中回报**：未拼中的参与者并非空手而归，而是平均分享拼中商品总利润的40%，确保参与就有回报。

## 2. 发团功能

- **团长权限**：积累超过1500个欢乐豆的会员可升级为团长，通过自定义分享和建群发团，增加收入来源。
- **发团成本与收益**：团长发团需消耗欢乐豆，但可获得所发团商品利润的15%作为佣金，设置5至50人参团即可达成。

## 3. 分享奖励

- **直推收益**：会员享受直接推荐人拼购与发团收益的10%作为推荐奖励。
- **团队收益**：更深层次的激励来自分享团队（无限代）收益的50%，鼓励会员构建广泛的社交网络。

## 欢乐豆生态体系

欢乐豆作为拼团拼购商城的专属虚/拟货/币，贯穿整个平台生态系统，拥有丰富的应用场景：

1. **市场交易**：欢乐豆可用于市场内自由买卖，实现商品的“免费”获取。
2. **团长资格**：消耗欢乐豆申请成为团长，开启盈利之旅。
3. **豆区购物**：在欢乐豆商品区兑换日常生活用品。
4. **幸运抽奖**：参与大转盘等游戏，增加购物乐趣。
5. **旅游出行**：兑换旅游门票、机票等旅行产品。
6. **智能服务**：用于享受平台提供的智能化服务。
7. **股权兑换**：长期持有者有机会兑换公司未来期权股，共享企业发展成果。
8. **供应商入驻**：供应商以15万欢乐豆作为门槛入驻商城，融入平台经济圈。

## 模式优势

## 无忧创业

- **一件代发**：无需囤货，降低创业门槛与风险。
- **专业售后**：配备完善的售后团队与机制，保障无忧购物体验。

## 持续吸引力

- **每日更新**：每日推出新款拼团商品，保持消费者购物新鲜感。
- **颠覆传统**：打破传统微商层层代理模式，引领微商行业创新发展。

## 新零售视角解读

新零售旨在整合线上线下资源，优化传统零售与电商的痛点，而拼团拼购商城正是这一理念的有力实践：

- **供应链革新**：跳过传统零售的多级经销商，实现从绿色养殖种植场等源头直供消费者，大幅度压缩中间成本，为消费者提供极具竞争力的价格。
- **社交赋能**：通过拼团、发团、分享奖励等机制，激活社交网络的销售潜力，形成用户自驱动的销售网络，降低传统广告投放的依赖，有效对抗电商内卷。
- **游戏化互动**：欢乐豆的引入及其多元应用场景，构建起富有黏性的游戏化购物环境，增强用户参与度与留存率。

总结而言，拼团拼购商城凭借其独特的拼团机制、欢乐豆经济体系、无忧创业条件以及对新零售理念的深度践行，成功打破了传统零售与现有电商模式的局限，为商家与消费者开辟了一条高性价比、强社交属性、富有趣味性的全新卖货路径。这一模式的崛起，无疑为寻求破局的电商行业提供了有力借鉴。

## 第/二部分 微三云红/包拼购介绍：

品牌厂家和线下商家如何简单又快速吸引用户消费并分享，实现销售额提/升？平台如何用新颖的营销模式吸引品牌厂商和线下商家入驻，满足用户的多样化消费需求？如何让用户在购物过程中体验购物的乐趣，不仅能省钱，还有机会赚钱？这不，微三云“红/包拼购”这一商业模式可以说很好的解决了这些问题，具体怎么操作，又有哪些亮点，接下来，小编带大家一起来看看吧。

## 第/二部分 微三云红/包拼购介绍

## 1、红/包拼购：

为更好的回馈平台忠实用户，让用户享受购物乐趣，平台及其产品供应商、线下门店通过产品红/包让利用户——用户可以发起多人拼购活动并自行灵活设置参团人数和中奖人数等参数，中奖用户可以获得产品，没中奖的用户可全额退款，并且所有参团用户可以瓜分该拼购活动的【让利红/包】，让用户不仅购物省钱，还有机会赚钱，充分享受购物乐趣。

## 2、功能简介

用户可以发起多人拼购活动并自行灵活设置参团人数和中奖人数等参数，中奖用户可以获得产品，没中奖的用户可全额退款，并且所有参团用户可以瓜分该拼购活动的【让利红/包】。

除此之外，中奖人数越多红/包就会越大，从而参团人数也会越多，对于平台来说引流更多的用户来参团达到分享裂变，对于用户来说红/包越多瓜分的红/包越大，至此达到双赢，让用户不仅购物省钱，还有机会赚钱，充分享受购物乐趣

3、支持端口：支持公众hao/h5端 (app壳) 不支持小程序端/app

## 4、拼购设置

路径：红/包拼购 设置中心 拼购设置

海报图：前端 拼购商品页面底部的自定义海报图；选填项；不上传则不展示，只可上传一张图片

拼购自定义名称：默认为“拼购”；可自定义，显示在前端 商品详情页底部，点击该字眼可参与

红/包自定义名称：默认为“红/包”；可自定义，显示在前端各个页面

页面自定义名称：默认为“红/包拼购”；可自定义，显示在前端 拼购商品 顶部标题

详情页红/包模块自定义描述：可自定义，显示在前端 商品详情页 轮播图下方，金额前面

注：以上设置都可在前端展示，具体对应位置可查看下图。

单次发起拼购的有效期：是指定时间内还未成达到成团人数则系统自动成团；必填项，默认值为24，只可输入整数，zui大值不可超过999

假设：设置1小时，用户A在9/22上午10点发起拼购，如9/22上午11点不够成团人数的话就会自动成团并抽奖。

(注：不够人员成团时，先满足中奖人数，中奖人数不够则实际参与人数全中)

团长中奖概率：设置此概率是为了提/高拼购发起者的中奖概率，选填项，只可输入0~100之间的整数；默认值为空，如设置为空时则默认按照所有用户平均概率执行；

单个商品zui多等待成团数：可设置单个商品zui多等待成团数(即进行中的团数量)；选填项，只可输入整数；默认值为空，如设置为空时则默认不限制zui多等待成团数；

假设：设置为2，商品X已经有用户A跟用户B发起拼购且在进行中，用户C则只能去参与用户AB发起的拼购，不能直接去发起拼购

## 分销奖励

注：支持商城跟异业的应用原本的全部分销奖励，商城区域奖励按用户拼购时每次下单时所选择的收货地址为导向异业的由于拼购里不支持团购商品填写收货地址那么则按商家地址为导向。

## 公共平台

6、奖励入账明细：公共平台 会员管理 零钱管理 零钱明细，可通过订单hao搜索 参团者消费：变动来源-红/包拼购 变动类型-消费支付 备注：支付方式

参团者得红/包奖：变动来源-红/包拼购 变动类型-零钱奖励 备注：红/包拼购获得红/包

上级分销奖励：变动来源-商城/异业联盟 变动类型-销售收益 备注：一级分销等具体分销

## 第二部分 红/包拼购亮点

### 一、平台——工具赋能hezuoshang家

1. 平台可策划自营商品的红/包拼购活动

2. 平台可招募线上供应商以及线下门店入驻，以工具赋能hezuoshang家，商家可自行设置【让利红/包】吸引消费者参与自家商品的红/包拼购活动；同时平台也能从招商中获得盈利。

### 二、hezuoshang家--灵活实用的营销玩法

1.降本增效：品牌厂家和线下门店无需花费大量的金钱、时间和精力运营一套社交电商系统，只需核算好产品可让利空间；

2.轻松玩转社交电商：跟平台合作后，只需一键设置好自家产品的【让利红/包】，消费者发起拼购活动后可瓜分红/包，同时带动产品销售。

### 三、消费者——有趣、省钱、赚钱

1.有趣：区别于其它平台“单纯消费/被动分佣”的玩法，红/包拼购让消费者体验到购物带来的惊喜和参与感

2.省钱：用户拼中优质商品的同时还能拿到【让利红/包】，等于间接打折，购物更实惠；

3.赚钱：未拼中的用户，平台全额退款，消费零/风险，还能拿到瓜分的【让利红/包】，参与即赚！

## 扩展内容

### 微三云拼团抽奖模式+其他模式应用组合方案

#### 1、拼商拼团抽奖+大礼包

- 2、拼商拼团抽奖+分红榜
- 3、拼商拼团抽奖+三三滑落公排分红模式
- 4、拼商拼团抽奖+提货核销服务点
- 5、拼商拼团抽奖+异业联盟
- 6、拼商拼团抽奖+同城信息应用
- 7、拼商拼团抽奖+多供应商入驻应用
- 8、拼商拼团抽奖+运费奖励
- 9、拼商拼团抽奖+超级APP广告变现
- 10、拼商拼团抽奖+云视商知识付费

结语：微三云——【红/包拼购】营销应用

以“让利用户”为运营导向，让消费者在购物的同时，还能体验到全新社交电商带来的红/包乐趣和参与感，同时让平台、供应商以及线下门店实现更高的流/量转化率和复购率。

更多介绍请联系小编微三云麦超

小编介绍：

微三云集团 麦超：

毕业于广东中山大学，微三云信息总经理、微三云资源总监，微三云首席商业模式策划导师

本人在软件开发和商业模式策划行业至今已经9个年头，累计亲自服务5000+客户，期待能帮你找到合适的软件，合不合作您说了算，我的服务您看结果，期待这次能帮到您！

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12年，整栋5000平方写字楼，年营业额1~2亿，全职员工300人（全职开发技术200+人），服务过百亿级平台超过30家，服务过创业平台超过20万家。

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开/发，支持各种小程序商城，公众hao商城，原生app，DAPP功能定制！

地址：东莞市石排镇瑞和路1hao松山湖高新技术创新园B座整栋（负一层电梯直上504麦总办公室）

无论是否合作，我都将是你选购软件的军师和朋友！

备注：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

扩展阅读：

微三云云平台多场景应用莞云运营总监余建峰首先对晶抖云的功能体系做了全面的展示，总结电商版块仍是莞云的主攻方向，而当前社交电商正成为重构零售新生态的风口。微三云如何输出适配商业方案微三云营销总监刘缘通过回顾公司产品发展史，最终凝成云平台的强大底层架构呈现给大家。刘总监通过不断列举案例抛出问题，让大家给出适配的解决方案，最终由她补充说明给出标准答案，并向大家讲解为什么要这样做，不断激发大家的思维，让大家对云平台的价值有了更深入的了解，也有了更大的信心。