

## 升级版抽奖拼团：激发用户热情，实现平台盈利新突破

产品名称	升级版抽奖拼团：激发用户热情，实现平台盈利新突破
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
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301室
联系电话	14776427336 14776427336

### 产品详情

任何一个平台都想要一个好的营销玩法，让用户裂变，会员增长、销售额增长，平台还能有所盈利。传统的拼团玩法对用户缺少吸引力，难以激发更多的用户参与，活跃，也导致留存率低。平台之前运作的模式比如挂售寄售模式、分红模式、返利模式等，不足以调动老会员的积极性等有些营销模式风险较高，玩法复杂，同时也容易导致平台亏损，得不偿失，比如挂售寄售模式、返利模式容易导致平台产生泡沫。

二、那么接下来小编要给大家分享的是升级版的抽奖拼团模式玩法：平台推出新款茶叶，想通过抽奖拼团的模式来吸引流量，假设平台发起一个抽奖拼团100人中3人，某品牌茶叶正常零售价格是2000元，活动价是1000元，成本是200元，一个团100人参与则算拼团成功，每个团有3个人可以按照活动价格(5折)拿到茶叶；

1、中奖的人:中奖的3个人就按1000元优惠价拿走原价2000的产品

备注:平台实际盈利:1000元-200元=800元\*3人=2400元

2、不中奖的人:其他剩下97人参与拼团，没有买到茶叶的，平台奖励每人10元，

备注:97人获得10元奖励，共分配不中奖参与奖 $97人 * 10元 = 970元$

3、分销奖励:同时平台对于积极对于积极帮助平台做推广的用户，即使推荐的用户没有买到产品，也给与想用的分销奖励，

奖励规则如下:

1推荐奖 奖励给中奖的人的上级: 推荐1人，可以成为普通会员，可以拿直推1代 $1\% = 10元$ (下级中奖和不中奖均有)

推荐5人，可以成为VIP会员，可以拿直推1代 $2\% = 20元$

推荐10人，可以成为合伙人，可以拿直推1代 $3\% = 30元$

备注:按高合伙人级别，共奖励3人，共奖励 $30 * 3 = 90元$

奖励给不中奖的人的上级:推荐1人，可以成为普通会员，可以拿直推1代 $0.01\% = 0.1元$ (下级中奖和不中奖均有)

推荐5人，可以成为VIP会员，可以拿直推1代 $0.02\% = 0.2元$

推荐10人，可以成为合伙人，可以拿直推1代 $0.03\% = 0.3元$

备注:按高合伙人级别，共奖励97人，共奖励 $0.3 * 97 = 29.1元$ 同时为了鼓励普通会员、VIP会员、合伙人努力推动市场、多去推广会员，平台还额外给与不同身份的用户团队管理奖励，

具体奖励规则和分红规则如下:

奖励给中奖人的上级: 普通会员2% VIP会员4% 合伙人6%

备注:预留一级平级奖励1% , 合计高分佣7%=1000\*7%=70元\*3人=210元

奖励给不中奖人的上级: 普通会员0.02% VIP会员0.04% 合伙人0.06% 备注:预留一级平级奖励0.01% , 合计分佣0.07%\*1000=0.7元\*97人=67.9元

3.级差区域奖励:给团队张赠送区域代理运营中心或者付费线下加盟区域运营中心 , 对运营中心进行奖励 假设一个拥有区域运营中心身份的会员推荐一个用户进来参与一次拼团活动他所获得的低收益如下:

给中奖人的上级: 区县级代理:1% 市级代理:2% 省级代理:3%

备注:根据下单地址的订单进行奖励 , 不管是否中奖的订单均有奖励  
合计高奖励3%\*1000元=30元\*3人=90元

区县级代理:0.01%                      市级代理:0.02%                      省级代理:0.03%  
合计高奖励0.03%\*1000元=0.3元\*97人=29.1元

平台盈利综述:    综合统计平台每完成一个拼团活动:  
销售额为:1000\*3=3000元

收入:销售利润:3000-600=2400元

支出1:不中奖返还:10元\*97人=970元

支出2:奖励分销:90元+29.1元=119.1元

支出3:团队级差奖励:210元+67.9元=277.9元

支出4:区域代理级差奖励:90元+29.1元=119.1元

合计净收入2400元，合计净支出1486.1元，每开奖一次平台实际净利润 $2400-1486=914$ 元 4.

细节玩法规则：针对于以上玩法，为了提高用户体验、提高用户的参与度，小编还针对次拼团模式做再一次的升级的，新增了一些规则，要细看、细品哦!!!

### 1、循环拼团:

拼团为抽奖拼团，新增循环拼团，不能同时开多个团，每次只能开一个团，上一个团拼够人数开团了，才算开团成功，并且开启下一个团(增加此规则，是为了增加用户的游戏体验感，能够让用户在短时间内凑够相应的人数开团，快速开团，能够马上让参与者尝到甜头，参与者尝到甜头了，自然愿意分享给身边的朋友参与进来;反过来如果是可以同时开很多个团，平台又没有那么多会员的情况下，会很被动，就会把参与的用户分的很散，每个团有那么几个人，但是就是没有一个团是可以凑够人数开团的，没凑够人数那就要一直等下去，可能两天三天甚至更久都凑不够人数，用户耐心都被磨没了，说不定还会忘记有这回事了，所以在用户量有限的情况下，建议使用此规则。

2)、排队拼团:在循环拼团的基础上再增加一个个人排队拼团，假设一个100人的拼团活动，只有5个人可以中奖拿到产品，同时拿到产品的5个人出局，其他95个没有拿到产品的人可以获得拼团参与

奖励，并且继续自动保留在这个团里面等待下一轮拼团开始，只需要再进来5个人就可以开团，这样的话就可以更加快速地开团，知道拼到产品出局，非常刺激。

3)、团长必中即不同等级的推广人设置不同的三级分销奖励比例

针对正式实惠的价产品，开启团长必中，团长发起拼团就能抢到产品

团长发起拼团必不中，即赚钱，发起越多赚钱越多，可以对团长身份进行限制，比如必须购买大礼包或者做团队达到一定条件才能做团长。

5)、分销模块支持以下3种分销模式(中奖支付现金部分进行分销，不中奖的上级也可以分销)

1)支持奖励三级分销的3\*3奖励模式(即不同等级的推广人设置不同的三级分销奖励比例)

2)支持不同等级会员额外市场补贴奖励(比如VIP会员，铜牌会员，银牌会员，会员，钻石会员等，级差模式，比如钻石20%，15%，银牌12%，铜牌10%，VIP会员8%)

3)支持区域奖励，可设省市区小区街道等多个级别(以收货地址为准给予地区代理的奖励，比如省8%，市6%，区镇4%，小区街道2%)