

一元夺宝云购模式APP开发

产品名称	一元夺宝云购模式APP开发
公司名称	吴锦涛技术开发团队
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市天河区
联系电话	17620729119

产品详情

一元云购模式系统开发，吴经理：1762-072-91.19，一元夺宝模式，一元夺宝模式开发，一元夺宝模式系统开发，据时时梦想购用户透露，一元云购既可以让消费者享受购物乐趣，还有惊喜意外收获，这种创新的模式不仅使得大家的购买热潮高涨，更可以凭借运气与技巧以低的价格入手心仪的商品，因此，更创新、更潮流、更省钱的一元云购模式在短短半年内已在互联网崛起，受到广大时尚人士的热捧。

夺宝规则

一元云购模式介绍

- 1、限购模式：例价值10元的苹果，每个人都限制1块钱去抢购，等凑齐人数100个后。那你的微信公众号里面就有100个粉丝了，每个粉丝都以1块钱购买一个幸运号。再从这100个粉丝的幸运号当中抽出一位来中奖。开奖以后，这位幸运儿将以1块钱获得原本价值10元的苹果
- 2、不限购模式：例价值10元的苹果一个，假如A买了5次，B买了2次，C买了3次。等凑齐10人次后。每1人次同样获得一个幸运号。再从这10个幸运号当中抽出一个幸运号来中奖。刚好C买的3人次里面有一个幸运号是中奖号，那C等于以3块钱获得原本价值10元的苹果
- 3、区间抽奖模式：例价值10元的苹果，每个人都可以买一次或多次，直到凑够100人次为止抽拿到该幸运号的幸运儿来奖励这苹果。除此以外，我还可以在中间多设置几款奖品来奖励用户。

比如凑满2000人次了，在0-2000人次区间这里我设置一个小奖品蓝牙耳机一个，从这2000人当中再抽出一位幸运儿来获得这个蓝牙耳机。然后再在2001-4000人次区间这里我设置另外一个小奖品智能音响一套，同样的从这里当中抽出一位幸运儿奖励智能音响一套。

步：需要先获得夺宝币;第二步：挑选喜欢的奖品，参与夺宝（每个奖品分配对应数量的号码，并且这些号码都是一的，用户消耗1个夺宝币，可以获得其中1个号码，用户获得的号码由系统随机分配，获得号码就是参与成功了);第三步：等待揭晓，幸运者获得奖品，当奖品的所有号码都被分配完毕后，系统根据开奖公式计算出1个幸运号码，持有该号码的用户，直接获得该奖品。

一元夺宝土豪送模式

现在年底到了，我有一些玩得较好的朋友，不送礼不行，送好的又送不出手。一元夺宝土豪送模式给你全新的送礼方式。一个200元的微信红包，这是我把200人次都买下来，然后生成一个链接分布给那些朋友，每个人都领取一个幸运码，直到领完。那么一元夺宝平台便开始开奖，从这200人当中的幸运码抽出一个来中奖。

盈利模式：

一、商户的广告费：一家暂定一月收200 你可以在当地找很多很多的商家合作。因为前期不收钱，他们没损失，咱们免费帮他们卖东西，他们不会不同意的。等差不多一个月，这一个月，网站在本地的知名度肯定会很响亮了。因为一传十十传百。每个中奖的人，都会替你宣传。

二、商家的利润返点：比如，这个商品在商场里卖5000，你可以跟商家谈，从你这里拿货，你给我4500.咱们在网上卖，可以挂5500.

三、商品回收：比如，我抽中了一个苹果6S，但是我有一个了，我用不到，公司可以以低价回收，然后在卖出去。

利润合计：

广告费：咱往少了说，每个地区做生意的店，没有5万也有3万，咱谈2000家，问题不大，因为前期没有任何费用，咱们免费帮他们卖东西，这个时间，咱们可以利用产品的差价来收入。

因为是本地的商铺的东西，中奖者可以在几十分钟之内拿到产品，所以卖东西，只要大家知道咱们的网站，卖的东西肯定会很多。而且只用一元就有机会买到商品，也很有吸引力。前期咱们可以找一些便宜的东西来做活动，因为中奖者可以直接去商家的店铺里面拿货，这样可以保证商品的安全和售后，所以东西也好卖。

十年后的今天移动互联网出现了；

2014年微信红包一个晚上银行卡绑定用户超过1亿，一夜干过淘宝八年的活，而且不花一分钱，

2015年微信与央视春晚合作，除夕夜全民都在玩“摇一摇”这些数据说明了，移动互联网的浪潮要来了，全民电商的时代来了。

1元夺宝平台上提供各种奖品，每个奖品分配对应数量的号码，每个号码价值1个夺宝币，当一件奖品所有号码售出后，根据既定的规则计算出一个幸运号码，持有该号码的用户，直接获得该奖品。

那么2000家商铺的广告费，暂定，每家每月200元。这对每一个商铺来说，都可有可无的事。 $2000*200=40$ 万

产品差价：咱们可以帮商铺卖很多东西，一天的销售量甚至可以超过他一月的销售量（可以参考网易的一元夺宝，看他的销售量），所以我们可以以更低的价格拿到货，比如商铺在店里卖1000的东西，咱们可以提价百分之10，在网站上销售，多百分之10的价格对客户来说，可有可无的事情，因为他们的投资也许只有几块钱，就可以买到心仪的商品。