**新车二手车助力强降购买平台构思**

**思维总导：**本公司经营新车与二手车业务，顺应电商业务发展构思一种全新的购车思路，达到低成本裂变增长用户随时触及用户进行二次营销目的。由于微信用户体量庞大，借助让利或补贴降价形式分享吸入新粉丝，引入下载APP目的，转化为平台最终用户。

**定 位：**先做公众号商城与APP，以后再考虑PC前端，如果费用超预算，暂时不做APP，先上公众号商城。

**运营模式：**供货商提供车源图片录入，评估员定价，出价后供商确定要卖产再提交，评估员编辑及添加检测报告后上传后台（手机端完成）。汽车前端显示分新车与二手车两部份,新车没二手车参数这么多现况参数,二手车像瓜子二手车前显示内容。有了车源商品后，例如：一辆由供货商录入的二手车，平台估价后，线下再直接购回商定的价钱是2万元，市场上普遍卖2.5万。放到这平台后售价为最高2.5万，最低为1.8万，比起市场有7000元的差价，这7000元的差价就由购车人发起活动，分享到朋友圈邀请朋友代支付一定的担保金（列如1元后台设定）平台就降（100元后台设定）直至降到18000元为止。当然还有B、C、D…..等用户同时参与。活动页面会显示所有参与用户的头像与降价的进度。当其中有用户只有50个用户帮他助力，只降了5000元，他认为达到他的心理价，那么就就以当前价成交，其它用户那怕是只差一个人达到最低价，也只能输给当前成交价成交的用户。其它发起的用户全进入交易失败状态。发起人支付的保险金，担保人支付的担保金到用户中心手动提现。未购得的人须然未抢成功，但一样为平台引入新的关注或注册用为。

**车源模板：**车源录入参数较为多，也不是所有车源在本地的，所以现况的图片，各项评估资料，如何用手机等移动设备上传到后台，再与接口提取的车源固定参数组成一个完整的车源显示前端。后台管理员添加更高权限的参数，比如贷款详情，分享的简要内容，分配所属客户经理，降价幅度等其它无权限录入的参数，严谨审核后发布。

**营利模式：**表面看平台每台车都低于入货价出售是亏本的。但平台主要靠绑定金融服务来补回表面亏去的钱，大部份车都通过后端捆绑金融服务。就算运营前期车源补贴过高引起一定限度的亏陨，也赚取了会员增长。

**分级分分销模式：**有了经营模式，当然依靠完善的分销体系辅助业务发展，通过平台审核通过的分销商，凡由经销商发出的链接、二维码海报，引入关注用户，设定时时间内的成交标的源，都有一定分级奖励。引入注册户，关注户，用积分的形式奖励，积分可兑换现金，成交的直接奖励现金。

**关于开发的意见**：本人对技术是小白，表达也不太清楚，有很多开者发给我构思是以APP的思维去构思，第一，本公司没有大资金去运营这项目，也不可能和大公司去抗衡，也没有资金能力去推广这APP。第二，微信的用户体量庞大，分享传播速度快。正因有微信这个公众号平台才有这个思路，由于小程序分享能力没公众号强，互交触及用户能力低，基于这个原因确定以公众号平台形式开发运营，开发首要考虑的是完全对接公众号运营方案。本人看过基于微擎下的人人商城功能非常大，且对接公众号完美，也可多公众号运营，公众号随时撒换。人人商城后台会员管理、订单、商品管理等基础能强大，且完美对接三网。所以就有了想在此基础上做二次开发，因为给不起太高价钱。但担心源码会有问题，不能完解决。

 如果做原生开发请各能给出合理低成本的方案。最好做原生的，有完整代码，迟代更新升级方便。有人说不如原生开发一个，有人说人家基础上做二开，公有公说理由，婆说婆理由，不知该如何安排。

先发一个任务是系统功能规划，业务设计及原型和UI的方案。出了方案后再进入开发阶段。欢迎有公众号开发经验的开发商提供方案。

附：手绘产品流程思维导图

附：新车二手车助力购平台功能结构（小白想的东西肯定不全或有点问题，见谅，水平就这了就是靠你们用电商的思维去构思一套完整科学合理运作的系统）

小白想的东西肯定不全或有点问题，见谅，水平就这了就是靠你们用电商的思维去构思一套完整科学合理运作的系统。请你们认真深入研究，到其它的平台深入了解，用严谨考虑每一细节，不要看了标题就发一大堆广告，不是你们没能力，用心去感受去理解更重要，这只是一个开始，后期才是重要。欢迎联联系我，合作用心开始.谢谢！