

会员拼团商城返利系统定制开发

产品名称	会员拼团商城返利系统定制开发
公司名称	千汇凡网络科技（6年开发公司）
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市天河区东英科技园
联系电话	WX : 916966649 13729039903

产品详情

会员拼团商城返利系统定制开发会员商城拼团系统软件开发，会员商城拼团返利模式开发，微商城会员拼团系统定制开发，微信商城会员拼团模式软件开发，拼团商城软件开发

会员拼团商城返利系统案例：

七人拼团模式制度介绍：

- 1、开团门槛购买399礼包成为会员，直推下级150元，间推120元；
- 2、七人拼团每个团收益780元；
- 3、区块练技术+溯源技术上帮下扶，互利共赢；

每个人下单代表着自己在三个团的身份；

在自己上级的团里面，给上级推荐人贡献150元；

拼团模式优势：

1.基于社交关系链的生态圈

对于电商而言，社交是实现流量裂变的方式，像拼多多就是绑定社交+电商在微信中发展壮大的，拼团的玩法就是实现线上凑人数买实惠的形式，达到吸粉+团购的双重目的，拼团的优点就是传播速度快、熟人关系订单转化率高、拉新效率高、用户组织可管理、群聚效应明显

2.渗透下沉市场，占据消费者心智

未来，三四线城市才是消费潜力的地方，他们缺乏商品的对比认知，并不注重商品的品牌价值，更在乎商品的价格及实用性，看中即购，没有复杂的购物准备心理，下单速度快，这也是拼团得以在次级城市火速发展的原因，而且人口基数大，分布范围广，有足够的市场空间和消费潜力！

在头部一二线城市流量被各种巨头把持的情况下，幸福蜜糖布局下沉市场，通过供应链的去中间化，可以提供非常价廉质优的产品，除此之外，通过拼团模式的佣金、返佣、分红形式，当地消费者可以享受非常可观、持续性的收益，可以在当地就实现财务自由！

3.商家和双赢法则

传统营销的模式，都会有一个痛点，那就是摸不准消费者心理需求、广告投放效果差、营销预算费用大等问题，而拼团这种模式，能够深度捆绑用户社交圈层，抓住了消费者的利益需求，进行社交裂变，达到引流的目的！可以预见，未来拼团不再局限于电商平台，线下拼团的发展会带动实体产业的另一番经济热潮。