

# 猩团拼拼APP拼团系统开发

产品名称	猩团拼拼APP拼团系统开发
公司名称	广州软狐科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	天河区中山大道西富力街
联系电话	18026231817 18026231817

## 产品详情

猩团拼拼APP拼团系统开发（梁小姐看图+）猩团拼拼小程序开发，猩团拼拼公众号商城搭建，猩团拼拼拼团模式制作，猩团拼拼拼团软件搭建

拼团模式为什么会这么火

### 1. 基于熟人关系链营销，活动传播快转化高

对于电商而言，微信无疑是个流量充沛的入口。拼团也正是在微信中发展壮大的，拼团的玩法就是实现微信上凑人数买实惠的形式，达到吸粉+团购的双重目的。

尤其是现在各种社交电商兴起，一些手上有着优质社群的团长，群的转化率一般在10%左右，如果手上有100个优质群，一个月下来能赚几万块。拼团大的优点就是传播速度快、熟人关系订单转化率高、拉新效率明显、用户组织可高效管理、群聚效应明显。猩团拼拼拼团系统开发

社群拼团的玩法简单粗暴，但出货量却非常惊人，也正是因此，才构建了社群拼团的万亿风口概念。

### 2. 农村包围城市路线，占据广大农村消费心理

拼多多的崛起路线，就是走了一条农村包围城市的打法，先占领三四线市场，稳扎稳打吸引数亿三线以下城市用户关注，再去一二线城市跟淘宝对决。

广大的三四线市场用户，他们缺乏商品的对比认知，并不看重商品的品牌价值，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。猩团拼拼APP系统开发

而且阿里一直无法深入渗透进三线城市，京东虽然依托有腾讯的流量加持，但并没有好好利用微信在三四线的高渗透率玩一些特色花样，因此拼团才在三四线及以下城市的电商低覆盖率的情况下火速爆发。

### 3. 商家与用户双赢的玩法体系

拼团模式抓住了消费者的利益需求，再通过主流的社交渠道传播达到引流、销售的目的，它打破了传统电商依靠大量资金投入的广告营销方式，而且对于一些大企业来说，通过拼团能有效解决库存压力大这一问题。

但目前大众对拼团的认知大多局限于线上，线下仍关注研究的很少。虽然阿里、苏宁、京东等大企业已经在开始创新拼团模式，但暂未采取积极有效的行动。不过可以预见，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。