

# 月销千万的“ 拼购APP ” 模式剖析,让消费者买东西买上瘾

产品名称	月销千万的“ 拼购APP ” 模式剖析,让消费者买东西买上瘾
公司名称	深圳市微二云信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广东省东莞市东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	13929266321 13929266321

## 产品详情

# 月销千万的“ 拼购APP ” 模式剖析,让消费者买东西买上瘾

导读：

场上那些几千一两万的源码系统只能呵呵了，而且系统好不好是否稳定还需要大量客户使用才能发现隐藏的bug并修复完善，平台创业者可大大减少创业投入降低创业风险，个性化单应用+套餐版本选择，低成本先上线，随时补差价升级版本或增加功能，已有1万多客户跟随系统三年以上持续升级，已完成2万+老商城客户转移到云平台，系统全部提供源码独立部署，可申请软著，可二次开发！

更多干货内容，详情请看网站<https://wsyguanyun.com>或<https://32wsy.com>

月销千万的“ 拼购APP ” 系统模式方案剖析，弄懂软件模式优势让消费者买东西买上瘾

月销千万并会让消费者买东西买上瘾，是不是真的能做到的？

这是一个什么样的“ 拼购APP ” 软件模式方案？是什么样的商业模式？

这个拼购模式和我们之前见过的拼多多拼团、拼购模式是完全不一样，这是一个创新型的全新拼购模式

，究竟哪里不一样呢？

下面林导我以2021年服务成功落地的“拼购模式”客户案例经验，再结合市场变化实际情况来给大家认真地剖析一遍，睇一下是不是真的一个月的销售能卖货千万，并让你买东西买上瘾。

首先是对产品模式、盈利模式、引流、裂变、变现、招商模式进行设计，按设计好的商业模式进行源码“拼购APP”系统的开发。

开发好1.0版的“拼购APP”系统，然后进行模式的导入，规则是这样的，所有的产品都是以拼购的方式销售，而这个拼购模式是如何的呢？

一、设计一套“分布式”布局的框架，让“拼购”平台项目可以从1.0轻启动到持续安全平稳升级到生态链模式，助力项目创造多点盈利，轻松进入资本市场（具体分布式”布局的框架详细设计方案在这就不展开来讲了，大家持续关注林导会在后续分享）。

二、1.0拼购系统框架构建组成：分布式云平台框架

- 1、主模式应用系统
- 2、自定义式奖励机制应用系统
- 3、拼团应用系统
- 4、拼购应用系统
- 5、大礼包应用系统
- 6、购物补贴金应用系统
- 7、积分分红应用系统
- 8、积分商城系统
- 9、官/网应用系统

三、模式卖点：六大优势让全民主动参与拼购、拼团、无论是否买到产品，皆有超值所获。

- 1、消费者主动参与消费、上瘾式自动复购
- 2、一分钟成团，平台100%助力组团，确保一分钟组团成功。
- 3、产品价格便宜、质量有保证
- 4、消费者可以任意选购不同品牌、不同价格的产品参与拼购、拼团(有效解决传统模式只能选有一种产品的问题)
- 5、消费就会有分红
- 6、平台助力轻松引流、快乐卖货赚钱

#### 四、模式设计

拼购系统模式规则是这样设计的，所有的产品都是以“拼购式拼团”的方式销售，这个“拼购式拼团”和我们之前见过的拼团都不一样，哪里不一样呢？

- 1、设置拼团人数是3人团，我们的3人团你参与后，有30%的概率拼到产品，有70%的概率呢，拼不到产品。
- 2、你要是拼到了产品，自然会给你发货。但你要是没有拼到产品呢，不但把你的本金原路返回，而且还会额外的给你发一个红包。
- 3、那么这个“拼购”发红包的逻辑是怎么理解呢？

我们就以他们销售一个“礼包产品”为例，1000元一个产品礼包，你参加3人团后，是不是有30%的概率拼到这个礼包产品？当然，你要是拼到了产品礼包，我们自然是给你发货。

但你要是那70%的概率里面，没有拼到这个礼包产品呢？这个时候啊，我们不但原路退回你的1000元，而且还会额外的给你发一个50块钱的红包。

这个时候有没有发现有一个问题，这个3人团，你是有70%的概率拼不到礼包产品的？就是说大概率是拼不到礼包产品的。你一次没有拼到礼包产品，返你一个100元的红包，两次没有拼到礼包产品，拼购平台商家返你两个50元钱的红包，要是你的运气超好，连续3次都没有拼到礼包产品呢？这样就要返你3个50元钱，3个50元钱的红包是多少？就是150元了，是吗？

这时我们突然会发现，这样的购物方式，买着买着你就会上瘾啦？你可能会讲，这样买上瘾了后，拼购系统平台商家会不会亏钱呢？

我们静下心来想一想，本来拼购区产品是多元化的，而且是质量有保证、价格超值的，这些商品本来平时都要用到的，那是不是没有任何关系呢？

拼中了你也不会亏啊，反正这个产品都是自己要用、要买的。如果是没有拼中呢，那就白拿红包啊！

在这个时候我们一定在想，一个3人团，只有1个人拼中产品，另外的2个人拼不中产品，除了退还本金以外，还要额外给一个红包，那我们商家不是亏死了吗？那么我们商家到底有没有亏呢？

我们还是按产品来计算为例。

产品定价：平时销售价是1428元，拼购式拼团价是：1000元

销售收款：1000元一个的产品礼包，3个人参与拼团，有1个人拼到产品，那么这里我们是不是实际收到了1000元？

奖励机制与成本：

产品的成本为：1428元\*3折=428元，

礼包的成本：1个“礼包产品”是不是428元？没有拼中产品的那2个人，每人一个50元的红包，这里的红包成本是不是：50元\*2人=100元？

分销成本：直推30元，间推10元，共40\*3人=120元。

团队奖励成本：5元，共5\*3人15元

区域奖励成本：5元，共5\*3人15元

积分分红成本：10元

购物补贴金成本：50元，共5\*3人150元

[合计成本]：428+100+120+15+15+10+150=838元

毛利：1000/收入-938支出=162元

注：这样每开一个3人团我们就可以赚到162块钱，这个时候你还敢说拼购商家亏本吗？

那么这样的拼购式拼团法，是不是每开一团，我们拼购商家只赚一单的钱，另外两单的钱是不是分给了大家？那么你在他们家买东西，买到了不亏，没有买到呢？还可以额外获得一个红包，这样是不是消费者会买上瘾？

拼购系统商家就是靠着这样的拼购模式，可以在一个月的时间内销售2万多个产品礼包，同时整个拼购系统商城营业额全加起来，轻松超过2000千万，这样的拼购模式是不是能让你轻松卖货、快乐赚钱。