

产品延展性强是云平台的核心优势,拼团寄售模式系统源码

产品名称	产品延展性强是云平台的核心优势,拼团寄售模式系统源码
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

产品延展性强是云平台的核心优势,拼团寄售模式系统源码

导读：

底层架构逻辑清晰、产品延展性强是云平台的核心优势，针对微三云旗下的云平台、区/块/链、云视商、供应链等系统与电商搭配使用逻辑，重点结合云平台已有的30+产品应用（短视频、众筹、批发零售、大礼包、快递分佣、招商奖励.....）与客户案例，围绕“引流-转化-沉淀-裂变”商业逻辑，现场设计了多套解决方案，麦总扎实的产品知识与丰富的市场经验，深深赢得现场每一位听众的高度认可。

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

十人拼团商城开发，拼团 挂售模式系统开发，百人拼团商城开发，二十人拼团商城开发，五人拼团商城开发，三人拼团商城开发。

随着互联网的发展，拼团也能玩出不一样的新意，鹰选给大家介绍一下目前市场在玩的拼团玩法：

1.普通团

拼团应用是团购 社交分享模式的演变，兼具超强吸粉与促销功能。帮助商家快速搭建自己的平台，累积粉丝、管理分销渠道。用户可通过商家的拼团商城，随时发起拼团活动并分享给好友，以老客带新客实现销售几何增长。

2.试用团

试用团的玩法差不多，只是抽奖中的是试用资格，抽中后会收到奖品。

这类玩法的主要作用是为平台引流，拉取新客成本较低，提升DAU和留存率。但弊端也在于此，因为拉来的有部分属于羊毛党，故转化率并不高，后期为平台贡献的转化率及消费比较低。

3.秒杀团

秒杀团是一种较为比较刺激的玩法，秒杀完即结束。

从拼团效果来说，这玩法属于复购率较高的玩法，一方面维护了老用户的权益，又带来了新用户，商家可以利用多次拼团活动来维系用户的黏性。

4.抽奖团

这是拼团玩法里面玩得很嗨、覆盖面很广的玩法。这种玩法通常都是选择截止高、噱头大、话题及传播性强的产品作为拼团商品。

主要参与流程如下：

用户参与拼团并成团，在成团的N个小时后，会有多个团进行抽奖，系统会进行抽奖，以团为核心，被抽中的团才可以获得拼团队商品，拼团失败自动退款，拼团成功的未中奖用户自动退款同时可获得补偿

5.全民拼购团（拼团 挂售）

模式是结合了当下流行“社交电商”与“拼购玩法”，通过更人性化的奖励机制，将产品销售中的利润很大化让利于参与拼团的用户。激励用户参与、分享的同时，也可带动平台产品销售，实现“多方共赢”的效果。

触动了消费者的活跃度，分享裂变，用户留存，增加用户黏性，消费者拿了产品还赚钱，这个模式一点是让消费者感觉活动是在组团抽奖，中奖的拿产品，参与拼团的钱全返，（下次参团解锁或者每天分红），没中奖的人平台给红/包奖励，参与拼团的钱全返，（一次性原路退回），

对于商家而言，可在后台自行设置活动商品、折扣价格、活动时效、成团人数及商品信息等，要求用户在约定时间内只需要满足成团人数并成功支付，即可用优惠价格购买商品。拼团玩法的核心在于利用社交网络及熟人间的信任，来自亲朋好友的邀请，会增加新客户对产品的信任。

对消费者来说，对商品性价比的追求是永远不会停息。人们对于日常用品以及绝大部分的零售商品，都想要以优惠的价格来获取更优质的商品，在这个基础上，拼团就成为了更优更快的有效渠道。

对于商家而言，除了能够短时间拓展大量的真实成交客源，传统的团购活动需要借助平台的帮助与支付昂贵的广告费，现在，商家可以通过利他营销方案，比如分销，会员分润，团队分红，抽奖，秒杀等多种营销功能和多种奖励模式，自主在企业的微信公众号投放拼团活动，也再无需与传统的团购平台分享利润。用线下渠道的营销模式搬到线上招商，对于消费者而言，在拼团能够以超低折扣的机会体验，不仅是一种生活的方式更是生活的乐趣，这也正是用户热衷于将商品及商家信息与朋友分享讨论的原因所在。