

# 市场上爆火的拼团商城都有哪些模式，这种APP流程走向具体情况

产品名称	市场上爆火的拼团商城都有哪些模式，这种APP流程走向具体情况
公司名称	上海临港新片区经济发展有限公司
价格	20000.00/套
规格参数	
公司地址	中国(上海)自由贸易试验区临港新片区南汇新城镇环湖西二路888号A楼588室
联系电话	021-38298858 15503859197

## 产品详情

相信大家对拼团都不再陌生了，对，拼多多把拼团模式做到了出神入化，炉火纯青的程度了。它是一个再简单不过的模式了，下边我们再来回回顾一下它的流程：1、商家设置商品价格，开团，用户选择拼团或者独立成团，比如独立成团价格是39元，5人拼团价格变为19元。2、用户参加拼团后，需要先支付，支付成功则开团成功，如果想该团迅速成团，需要把拼团链接发到微信好友，或者微信朋友圈，让有需要的朋友参团。如果不着急也可以直接放在那里，等待陌生人主动参与，拼多多可以做到让每一个团都可以随机展示到平台该商品下方，让更多的人有需要购买该商品的用户看到。3、拼团时间为24小时，24小时内满5人则拼团成功，未满5人则拼团失败，系统自动把资金原路返回。以上就是拼团商城的核心流程，很简单，也很好理解，特点就是简单粗暴，带有很强的营销功能，达到用户裂变的效果。

下边我们就说说眼下流行的拼团模式商城是怎么玩的。首先核心制度也是拼团，只不过稍作调整，具体是这样的。《1》项目整体是一个商城平台，商城包含多种类商品，可以都是跨境电商产品，可以使百货商品，拼团模式可以适用于整个商城，也可以开一个专区，作为商城的一个营销活动。（专区产品区分于平台其它产品）《2》拼团产品：拼团产品分为三个等级，初级、中级，每个级别的拼团价格不一样。《3》用户等级：用户等级也分为三个级别，初级、中级、，初级用户只能参与初级拼团，中级用户只能参与初级拼团和中级拼团，用户可以参与所有拼团。用户可以通过推广升级，根据团队有效会员数量进行升级。《4》拼团流程：发起拼团需要有团长券才可以发起拼团，6人团，团长包含在内，参与团的人需要先充值，团有时效性，3个小时不成团，团自动取消，余额原路退回，但是消耗的团长券不退回。成团之后，5个团员随机一人中奖，中奖的团员，发放产品，同时赠送团长券。不中奖的团员的钱原路返回到余额，同时每人奖励一定金额的参与奖励。团长券可以在交易市场自由交易。《5》参团流程：用户可直接输入团编号参与团，或者通过扫描团二维码参与拼团。《6》交易市场：用户的团长券可以在自由市场挂卖，也可以定向交易。《7》动态奖励：初级会员享受一级奖励，直推的用户每成功参与一次拼团，奖励5元。中级会员享受二级奖励，直推的用户每成功参与一次拼团，奖励8元，间推的用户每成功参与一次拼团，奖励3元。会员享受二级奖励，直推的用户每成功参与一次拼团，奖励10元，间推的用户每成

功参与一次拼团，奖励5元。《8》会员升级：初级会员推荐两个直推有效会员升级为中级会员，中级会员直推10个有效会员，15个间推有效会员升级为会员。《9》代理：代理可指定推广员为团长，指定的团长发起拼团不消耗团长券，推广员发起的拼团，每单可享受10元补贴，代理每单可享受2元补贴。《10》参团好处一之参团奖励：6人团，只有一人中奖，且团长百分百不会中奖。中奖得奖品，平台发货，而且可以得到一定数量的团长卷，不中奖的所付资金原路返回，且可以得到商品利润的返利，比如商品利润是100元，5个人每人可以额外得到20元奖励。《11》参团好处二之动态奖励：你直推的用户每成功参与一次拼团，奖励推荐人5元。中级会员享受二级奖励，直推的用户每成功参与一次拼团，奖励8元，间推的用户每成功参与一次拼团，奖励3元。会员享受二级奖励，直推的用户每成功参与一次拼团，奖励10元，间推的用户每成功参与一次拼团，奖励5元。《12》参团好处三之代理奖：拥有代理权限可以无限开团长，团长可以无限邀请人开团，因为团长百分百不会中奖，所以团长代理可以无限得参团奖励。邀请的团越多，奖励也就越多。

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，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。