

火爆拼团抽奖新模式抽奔驰新玩法

产品名称	火爆拼团抽奖新模式抽奔驰新玩法
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	东莞市
联系电话	18665158422 18665158422

产品详情

今天小编给大家分享的是一个实用抽奖拼团的玩法，非常简单，但是他的效果确实明显，对用户很有吸引力

拼团应用是团购+社交分享模式的演变，兼具超强提高与促销功能。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。

模式如下：

这个模式的玩法要求参团的人数比较多，从几百到上万都能玩，这里小编用一款价值900元的红酒举例，活动时间是30天，参与抽奖拼团每人需要购买一箱价值900元的红酒，每凑满1000人就算完成一个团，抽奖的规则是，1000人中99人参与拼团的人会拼中产品，也就是一箱900元的红酒，剩下的一个人会拼不中红酒，因此这个人的参与拼团的900元会原路退回去用户个人账户，同时平台会奖励这个没有中奖的人价值30万的豪车一辆，比如奔驰、宝马，平台保证抽奖的随机性和公平性；完成一个1000人团平台总的产品、运费等成本控制在40万以内

在这里小编给大家分析一下平台完成一个1000人的收支情况：

平台总的销售收入：

900元*1000人=90万

总支出：

汽车奖励支出+一人未中奖退回参团费用+平台产品、运费成本=30万+900元+40万=70.09万

平台盈余：

平台总的销售收入-

总支出=90万-70.9万=19.91万（如果平台想达到更好的分享效果的话，可以融入分销进来，）

分析：

对于用户来说，一买一卖给对应价值的红酒，属于正常的交易，同时会给你一次抽取豪车的机会，一辆豪车对于用户来说是非常有吸引力的，中奖的概率是千分之一，还能够低价拿到产品；

对于平台来说，玩拼团就相当于薄利多销，还能快速吸引流量，达到双赢的局面

（提示：此模式是一个真实的案例分享，红酒是厂家提供，有一定的实体流量积累，模式不一定是好的，适合才重要）

电商渴求好模式，任何一个平台都想要一个好的营销玩法，让用户裂变，会员增长、销售额增长，平台还能有所盈利。