

微三云，微三云软件开发，微三云云平台拼团模式、各种商业模式策划

产品名称	微三云，微三云软件开发，微三云云平台拼团模式、各种商业模式策划
公司名称	东莞楚恒辰诺网络科技有限公司
价格	.00/面议或电议
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋302室03
联系电话	14778333741 13268813057

产品详情

微三云，微三云软件开发，微三云云平台拼团模式、各种商业模式策划。

拼团这样的商业模式，已经有了巨无霸，那么拼团这个概念，对于现在的创业者来说，还有机会吗？你可能会说，哪里还有什么机会，某多多都已经上市了。

他上市了我们就没有机会了吗？我们回过头去看一下当年的某宝，他上市的时候，还有很多人在说，电商没有机会呢！

但某宝上市以后呢？某多多不也做大上市了吗，某物不是也做得很好吗？还有我们的直播电商，不也做得风生水起吗，所以这个世界啊，没有人可以，总是在上演你方唱罢我登台。

那么今年比较火的拼团模式，为什么可以让那些创业者，在很短的时间内做到几百万，几千万呢？其实啊；我觉得这个模式核心的是解决

了，消费者想省钱、想赚钱的问题。

那么这个模式是怎么给消费者省钱的呢？比如；某莱雅15片装的安瓶面膜，原价是不是399块钱？你要参加10人团呢，380块钱就可以到手，那么这里是不是给你省下了19块钱？

你可能会说，这也叫省吗？嗯...好像是没有省多少，那我们接着往下看。你参加10人团后会发生什么呢？会发生拼到产品，或者是拼不到产品，为什么会出现这样的结果呢？

这样的结果才是这个拼团模式的奥妙之处，它妙就妙在不管是5人团还是10人团，拼到产品的概率都很低。

怎么理解呢？我们还是以那个面膜为例，这样的10人团，一般都是3个人拼到产品，7个人拼不到产品。当然；要是你的运气好，拼到了产品，他们自然是给你包邮发货。

要是你没有拼到产品呢，他们不但马上退回你的380块钱。而且还会额外给你一个30块钱的补贴作为鼓励。那么鼓励什么呢？鼓励你再接再厉，鼓励你下一次拼到。

但这个时候你有没有发现这样一个问题，70%的概率拼不到，拼不到还可以拿到30块钱的补贴。那么这个规则是不是在告诉你，你要是参与拼团的话，那是大概率拼不到产品的。

那么你一次没有拼到产品，拿到了30块钱的补贴，两次没有拼到呢，是不是拿到了60块钱。要是你的运气比较好，10次你都没有拼到呢，这里你是不是拿到了300块钱？

如果11次的时候拼到呢，这个时候你自己算一下，你才花多少钱，是不是才花80块钱，那么这里是不是给你省来319块钱？

你看；一个可以省钱的商城，是不是消费者都喜欢，除非你的品质不行，那么这个商城是怎么让消费者赚钱的呢？

这个时候你想一下，你参与拼团，你是大概率的拼不到产品的。如果参加面膜的10人团，三次都没有拼到的话，你是不是赚到了90块钱，如果这个时候你提现的话，这90块钱是不是就落袋为安啦？

你看；在他们家参与拼团，拼不到产品就可以赚到钱，那么这个时候你家哪些要买的商品，你是不是都会选择在他们家购买？当所有人都在他们家拼团购买商品的时候，那么这个商城是不是很快就可以做到几百万、甚至几千万的业绩？

那么这样的模式是不是值得我们借鉴一下，如果你也想做一套这样的商城系统，你可以找我们好好地聊一聊。

你可能会说不对呀，这样的拼团模式，不是消费者省钱啦，就是消费者赚钱啦。那么请问他们商家怎么赚钱呢，难道商家要跑路吗？其实啊，每一次开团，他们商家都是赚钱的。

商家怎么赚的呢？你想一下，10个人参与拼团，有3个人拼到产品，这里他们商家是不是收到了1140块钱。给那7个人没有拼到产品的人，每人补贴30块钱，这里的补贴成本是不是才210块钱。

那么1140块钱的营收，减去210块钱的补贴成本，这里他们商家是不是还有930块钱？

那么产品的成本是多少呢？它是大品牌吗，我们就给他算多一点，就给他算700块钱，这里是不是也还有230块钱的毛利。

那么每开一次团，他们商家就可以赚到230块钱的毛利，你还敢说商家亏钱吗，你还敢说商家会跑路吗？

后我们来总结一下；这个拼团模式为什么可以让那些商家赚到几百上千万，这个模式是不是平衡了双方的利益，对于消费者来说既可以省钱也可以赚钱，消费者是不是很开心。那么对于商家来说呢，只要你提供的产品够优质，你就可以稳赚不赔。