拼商团一次活动裂变用户近6000，"拼团新玩法"

产品名称	拼商团一次活动裂变用户近6000，"拼团新玩法"
公司名称	东莞市数云网络科技有限公司
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

拼商团一次活动裂变用户近6000!这种"拼团新玩法"，让你刷爆朋友圈!还在纠结传统老带新拼团活动要如何玩出新意、达到快速裂变增粉的目的?就和大家介绍一款拉新神器-抽奖拼团，轻松助力商家完成一场低成本获客的营销活动!11初，泸州老窖官方商城借助抽奖拼团活动成功裂变近6000用户。现在我们就来看看这款神器到底该怎么玩~亮点整装来袭，裂变不用愁针对传统拼团活动出现的疲软情况，抽奖拼团则打开了裂变新玩法:吸取经典拼团功能，促进用户裂变;结合抽奖模式，吸引用户积极参与。现在我们就以A商家为例，给大家剖析这款神器的四大亮点~亮点一、拼团+抽奖，降低商家投入，提高用户参与在活动结束前，用户可以无限制发起成团，而A商家只需承担1个活动商品的成本就能实现高用户烈变。并目相较干以往的拼团活动，用户无需支付仟何成本就有可能获得产品;相较干抽奖活动，用户中奖几率提高，这两点能大大提高用户的参与度。

亮点二、无限开团，用户裂变翻倍

在抽奖拼团活动中，用户虽只可参团一次，但可以作为团长无限开团。如此一来用户为了提高中奖率会自发进行活动传播，开的团越多，商家拉新效果越好。

亮点三、双重奖品设置，提升进店转化

A商家设置一等奖为原价158元的蛋糕，二等奖为30张店铺30元无门槛优惠券。以一等奖吸引对店铺产品感兴趣的用户参团，实现获客;以二等奖优惠券刺激用户在店铺产生消费，提升新客

转化率。

亮点四、操作简单,裂变更轻松

商家1分钟可完成活动配置;用户只需简单四步即可完成拼团+分享的动作，有效减少商家和用户的操作成本，实现轻松裂变。

泸州老窖官方商城心得分享

泸州老窖主营白酒，是中国古老的四大名酒之一。目前以面向中高端中年男性群体，提供日常以及商务宴请等场景销售需求为主

今年11月初，泸州老窖官方商城利用微三云抽奖拼团插件成功一次裂变近6000，负责人表示拼团抽奖是一个比较新颖的功能玩法，通过拼团的方式去人群扩散传播，利用人群的侥幸心理设置抽奖，拼团和抽奖结合在一起，在拉新方面是一个很好的功能。

四大心得分享

奖品设置:建议用大众认可的品牌商品做奖品。泸州老窖官方商城采用国窖标品-国窖1573用来做奖品，一来它是泸州老窖系列酒的形象产品，也是店铺的中高端产品，二来它在店铺的主要销量和

搜索次数较多的，能够有效调动用户参与度和积极件。负责人表示，抽奖奖品的价值越高，参与的人数越多，主要是些品对参与抽奖的吸引力更大，抽奖中坚侥幸心理更大

推广优化:人数参与多的时间段是在下午六点到晚上九点，可以利用这段时间进行活动推广，有利于成团的进行。对于推广渠道，除了在公众号和小程序页面做推广外，还可以利用公众号推文利

员工朋友圈进行推广。

Q2:如果引导参团用户关注公众号?

A2:H5上，配置仅支持用户购买，用户下单参团，需要先关注公众号，才可参与抽奖拼团，便可转化参团用户。

Q3:抽奖拼团用户可以参与几次?

A3:为了避免耍单提高中奖率的用户，每一个账号只能参团，但为了提升活动效果，允许用户不断作为团长开团，邀请好友成团提高中奖率，源源不断为活动带来粉丝。

Q4:抽奖拼团活动支持哪些版本?

A4:双11前支持微商城和小程序、H5版本，双11后，开放小程序版本

的抽奖拼团活动，具体时间请关注产品动态。

举例:

新零售平台--会员制大礼包+抽奖拼团新零售平台

一、人:会员身份

平台身份(一个会员可多重身份，享受多重收益，完美结合不冲突)

1)省市区/区域代理:享受区域订单提成+VIP会员礼包推广收益+二级分销提成+拼团活动收益+拼团推广收益

2)VIP会员、特约、联创:VIP会员礼包推广收益+二级分销提成+拼团活动收益+拼团推广收益

3)普通会员/粉丝:仅享受推广消费二级分销+拼团活动收益

二、货:产品

自营商品，产品上架

三、场:平台运营模式+分销模式

1、会员制社交电商新零售:购买398元礼包升级VIP会员，推广5个VIP会员升级特约经销商，发展20个VIP会员升级联合创始人

1)普通会员或以上:一级分销，推广一个VIP会员奖励50元，只奖励一

级(也可以不设奖励)

2)VIP会员:直接发展一个VIP会员分得50元+推广一级奖励50元

3)特约经销商:直接发展一个VIP会员得100元+推广一级奖励50元，伞下新增VIP拿差价

4)联合创始人:直接发展一个VIP会员得150元+推广一级奖励50元，伞下新增VIP拿差价

5)平级奖:20元，只计算一级

6)省市区代理;分别奖励30/20/10元，伞下的拿差价，同时拥有会员身份享双重收益

合计高总分销:250元(零售398，成本60，剩余利润88元)

2、抽奖拼团:拼到拿产品，拼不到还赚钱，可发起多种拼团活动，

备注:

(1)、可设置团长必不中，用户中奖后告知加入团长后，团长发起拼团必不中，这样，无论中奖的和不中奖的用户都愿意帮平台推广。

具体未中奖奖励情况举例如下:

假设1000元得产品拼团(原价1500，成本300，利润70%)，10人拼团中2人，平台利润1400元，不中奖的8人分别奖励拼团金的5%，共奖励400

元

(2)、可设置全部拼团活动或者部分拼团活动的团长条件，发起拼团的团长必须要达到什么级别会员才能发起拼团，促进会员去购买大礼包升级会员或推广团队升级自己的会员等级

具体分销比例如下:

1)普通会员以上:直推一级2%奖励

2) VIP会员:直推3%

3)特约经销商:直推6%，伞下订单拿差价

4)联合创始人:直推9%，伞下订单拿差价

5)平级奖:1%，只计算一级

6)省市区代理分别奖励3%/2%/1%，企下的拿差价

名单公示:商家可以在活动页面增设中奖名单公示。次活动过后，泸州老窖官方商城在页面做了全部中奖用户名单公布板块，明显提高了后面几期的参与人数。

活动承接;除上述外还需要加强对新用户的管理，刺激他们进一步在商城消费。泸州老窖官方商城就用优惠券进行新客承接，以及其他多人拼团活动促进老客增购，快速增加商城销量。

功能实操&FAQ
功能实操演示:
产品FAQ:
Q1:抽奖拼团商品的库存是独立的吗?
A1:抽奖拼团不占用商品库存，为活动独立库存，用户下单，成团均不扣库存，请谨慎配置;
7)合计高总分销:15%，按1000元活动计算就是150*2=300元
总结:每一轮活动，未中奖奖励和中奖人的合计分出去一共700元，平台收入1400元，合计净利润700元，如果是100元得拼团活动，每一轮抽奖平台能盈利70元，视情况可以在分销比例上多增加一些
更利于快速裂变。
四、系统前端展示:小程序+公众号商城+H5+H5网页封装安卓苹果双APP+原生APP
五、支付合规分账:支付+支付宝+汇聚支付(总部在广州)
六、平台合规税务筹划代发佣金:薪行家(总部在上海)