

拼团拼购的商业营销系统

产品名称	拼团拼购的商业营销系统
公司名称	河南漫云科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	郑东新区升龙广场3号楼A座3202
联系电话	13103827627 13103827627

产品详情

如果一个店主每天卖出10件商品（10个顾客购买），每个商品价格100元，成本80元，利润20元，于是他这一天赚了200元。

然后顾客拼团，顾名思义，拼团就是集合更多人一起购买的行为……

这一天凑了30个顾客一起来买：销量由原本的10件变成了30件，店家给拼团的顾客打9折，商品售价为90元，利润10元，一整天的利润为300元。

于是顾客省钱了，商家赚钱了。

用一个词来解释这种行为：薄利多销。

三个月流水千万的拼团模式，让消费者买东西上瘾？

我有一个客户就用拼团的模式，短短三个月的时间，就把整个项目的流水做到了千万以上，那么他们是怎么做到的呢？拼团补贴这样的模式，为什么能够吸引这么多企业的青睐呢？在我看来呀，主要的原因还是可以让消费者买东西买上瘾。

那么这个模式是怎么让消费者买东西上瘾的呢？我这个客户是做红酒的，他们一款酒成本为80块钱，售价

为160块钱，每一瓶都有80块钱的毛利。这样看，正常销售的话，消费者肯定是不买单的。

那么他们是如何结合拼团销售的呢？他们是按照一个团十个人，三人中，七人不中，买中的话会给你包邮发货，如果说不想要产品也可以兑换成等价160的积分。

如果是没有买中的人，平台会直接全路退还本金，而且还会给额外20块钱的补贴红包。

那这么一看，这个补贴是不是很厉害？你想一下，百分之70的概率买不中，那么一次买不中就直接赚20块钱，两次没有就40块钱，要是五次没有买中是不是就赚了100块钱？

赚到了100块钱之后直接提现的话，那是不是就稳赚不亏，就算是不提现，继续参与拼团的话，如果拼到了，这个产品是不是免费的，没有拼到的话，那是不是又多赚20块钱。

在这个平台购买产品，买到了不但可以包邮，还可以送对等价值的积分。没有买到的话，会原路退还本金，平台还会送额外的红包。

这就很好利用到了人的贪婪，如果你把这个模式看明白了，跟我这个客户一样做成千万的流水也是很简单的，只要自身的产品和服务到位，没有什么不可能。当然，如果你也想做一套这样的商城系统，你可以找我们聊一聊。

你们可能会觉得商家没有赚钱的点，那么我给大家算一下。每成一次团，平台会给七个人每人10块钱的红包，而拼中的人，每单有80的毛利，这里他们商家是不是一共拿