

全民拼购拼团新玩法设计——营销系统设计开发

产品名称	全民拼购拼团新玩法设计——营销系统设计开发
公司名称	东莞微三云大数据科技有限公司
价格	.00/请来电咨询
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403室
联系电话	15989888821 15989888821

产品详情

在纠结传统老带新拼才活动要如何玩出新意，达到快速型变增粉的目的?今天就和大家介绍一款拉新神器-抽奖拼团，轻松助力平台完成一场低成本获客的营销活动.

全民拼购，参与即赚

“白拿”产品，还有机会获得多种奖励的新消费模式

一、全民拼购:模式及玩法详解

随着全球经济下行，党中央、高度重视发展流通扩大消费。为推动流通创新发展，促进商业繁荣，激发国内消费潜力，更好满足人民群众消费需求，促进国民经济持续健康发展，《意见》提出了20条稳定消费预期、提振消费信的政策措施。促进流通新业态、新模式发展顺应商业变革和消费升级趋势，鼓励运用大数据、云计算、移动互联网等现代信息技术，促进商旅文体等跨界融合，形成更多流通新平台、新

业态、新模式。

二、模式亮点

1. 门槛极低，参与即赚

无参与门槛限制，所有用户均可参与活动，

并且参与拼团，无论中奖与否，均有所获

2. 有机会“白拿”产品

中奖用户可获得100%的“购物基金”，

后续参与活动可全部返回，等同“白拿”。

三、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商家具幸虽相1个活动产品的成本新能主现高用白型变并目相较于件的拼团活动用户无素支付任何成本就有可能得产品相干抽物活动用户由门本提高这两占能大大提高用户的参与

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

四、高成本产品购物基金参团释放基础玩法

基础玩法案例二：产品成本6折以内——以100元团，10人中3人，中奖赠送200购物基金，购物基金每次拼团释放3%，进行举例演算用户资金流：投入300元(玩10次，平均中奖3次) 收益：3个100元产品+600元购物基金，购物基金后续参团每次释放3%可提现（封顶600元收益，想增加收益就继续参团中奖

平台进账：中奖3人，共收入300元

平台出账：

- 1) .中奖3个人拿产品（或拿购物币兑换产品）成本6折， $60元 * 3 = 180元$
- 2) .不中奖7个人，每人退回拼团金再返现金2元，共奖励14元
- 3) .购物基金每人释放3%就是3元（假设之前都中过奖有购物基金余额），有10人拼团不管中奖不中奖均可以释放3%，共需要释放给用户提现成现金刚性兑付金额30元
- 4) .每次开奖拿2%作为每月分红积分的加权分红（根据中奖金额的比值分红），本次开奖月分红池拨6元
- 5) .每次开奖拿出2%作为今天的日分红奖金池，即本次开奖日分红池拨比6元
- 6) .分销设置二级分销（一级1%，二级0.5%）、团队级差奖励(V1拿0.

5%,V2拿1%)，区域代理级差奖励（区级拿0.5%，市级1%），分销共
拨比3.5%，即3.5元，10个人都有上级，总拨比35元

合计：出账总金额：271元

平台净利润=入账-出账=300元-271元=29元，就是平台每开奖一次就赚
29元。备注：模式没有泡沫，非常安全，用户优惠体验产品