

# 社交电商的营销模式，让平台快速增长用户与销售额的全民拼购

产品名称	社交电商的营销模式，让平台快速增长用户与销售额的全民拼购
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

电商平台想要在这个存量时代快速地脱颖而出，要么一波接着一波的烧钱去买流量、做补贴；要么去分钱，分的不是拉人头的钱，而是卖产品卖服务的钱。

而全民拼购模式是结合了当下流行的“社交电商”与“拼团返利”的分钱模式，通过人性化的奖励机制，将产品销售中的利润分给参与拼团的用户。

全民拼购是一种不伤人脉，参加就赚的拼团返利模式，用户通过参加平台的拼团返利活动，要么获得心仪的产品，要么获得额外的参与奖励。从而提升用户活跃度，实现用户与销售额双增长。

一说到拼团就会想到拼多多的拼团优惠模式，几个用户来拼团，拼中了就优惠买产品。这个拼团优惠的模式局限性很大，需要用户有要购物的需求时才会想着去拼团。

为了解决这个局限性，初版本的拼团返利模式出来了。初版本的拼团返利模式就是：一个产品几个用户来拼，拼中的用户拿产品，拼不中的用户拿返利红包。这个初版本的拼团返利的模式会让用户去为了未来有这个需要、可能会用得到的产品，而来参加这个初版本的拼团返利模式。

但是这个初版本的拼团返利模式也有着缺点，当用户中奖的次数过多家里堆积着一堆产品时就不会想着中奖了。全民拼购就是为了解决用户不想中奖的问题，而更新出来的。

我们来看看全民拼购是如何解决用户不想中奖的问题：

假设某平台发起了全民拼购的活动，拼中的用户可以在有着几十款产品的产品池任意一款心仪的产品。

就算产品池没有心仪的产品，还可以换成等价的平台虚拟币，这个平台虚拟币不仅可以抵扣购买平台的自营产品，还可以抵扣购买已经对接好的供应链产品。如果还对接了线下实体商家，也可以在线下实体

商家抵扣购买商品或者服务。这样不仅解决了用户的不想中奖问题，还丰富了用户的消费场景，让用户更乐意去拼团。

中奖的用户还可以获得与参团金额等值的购物基金，接下来用户每参加一次拼团，不管中奖与不中奖都会释放一定量的购物基金，释放的购物基金可以提现或者消费。当用户参加足够的拼团后，就相当于白拿产品，这个购物基金还可以打造一个消费全返的概念。

这全民拼购模式，有着五大亮点：

一、参加拼团，无论是否中奖，都会有收获。

二、中奖用户可以获得购物基金，继续参加活动便可白拿产品。

三、拼团中所有的奖励全部来源于产品销售的利润，无泡沫，零风险，合理合法。

四、用户不仅可以获得拼团奖励，还可通过分红池，获得平台额外的分红。

五、没有参加次数和收益封顶限制，多劳多得。

拼团返利模式可以结合广告电商、链动奖励等模式，释放出更大潜能。