



用户只有当下有这个需求的时候才会去参与，而且其他商家直接降价不是更方便？（拼多多是有着产品优势）

拼商的中奖拿产品、不中奖拿返现红包的模式对于用户来说：未来对这个产品有需求或者可能会用得到，就会来参与拼团。这样就极大促进了用户消费的积极性，但拼商有优势也有劣势。

在拼商的模式里随着用户不断的拼团，不断的中奖，因为中奖所累积的同一款产品也会越来越多，用户就会不想中奖不愿意中奖。根据这个问题设计了一个新的拼团返利模式，全民拼购模式。

我们来看看全民拼购是怎样解决用户不想中奖的问题？

假设：一个用户参与了全民拼购模式的拼团，还拼中了，用户就可以在有着几十上百种类的产品池里挑选自己心仪的产品。产品池没有用户心仪的产品，还可以换算成等额的平台积分，在平台已经对接好供应链的商城进行抵扣使用。

就算有着自营产品和上万种SKU的供应链也无法满足用户，还可以到已经整合了的线下实体商家抵扣使用，这样就可以让用户的使用场景多元化。

不仅只有这些，全民拼购还有一个打造了消费全返概念的购物基金，当用户中奖之后可以获得等额或超额的购物基金，在这之后每参与一次拼团就会释放一些购物基金，释放的购物基金可以提现或再次消费。当用户参与拼团的次数够多时，就相当于白拿产品了。

这个就是一个全民拼购和线下实体商家的一种组合方式，线上帮线下做引流，线下帮助线上做赋能。

全民拼购和线下实体商家的一种组合方式，全民拼购和线下实体商家的一种组合方式，全民拼购和线下实体商家的一种组合方式，全民拼购和线下实体商家的一种组合方式，全民拼购和线下实体商家的一种组合方式，