

千万级营销模式：拼团抽奖返利出来的拼团三大新玩法剖析

产品名称	千万级营销模式：拼团抽奖返利出来的拼团三大新玩法剖析
公司名称	东莞市星电网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	东莞市石排镇东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	15006688653 15006688653

产品详情

千万级营销模式：拼团抽奖返利出来的拼团三大新玩法剖析

首先拼团是以成团人数为条件的营销活动，通过鼓励买家发起拼团、邀请好友共同购买，可以给店铺带来更好的传播效果、增加单量。

如果我们仔细观察所有电商平台我们不难发现一件事情，几乎所有的商家都喜欢上了一种叫“多人拼团”的营销工具，那么这件营销工具究竟有什么魔力，让所有商家如此着迷？

接下来我们通多几点来分析，多人拼团是如何在电商圈里面流行起来的。

诞生：

一提到多人拼团这一项营销工具我们首先先到的就是前几年非常火的某多多，多人拼团可以理解为传统电商与社交电商的一种结合营销工具。

优势：

多人拼团大的优势就是一件商品可以带动两个人甚至是五个人，裂变式发展订单和顾客，虽然商家牺牲一部分利润，但可以换来更多的订单。虽然多人拼团已经不见怪了，但顾客仍旧非常喜欢这一种营销模式。

互利：

前面说到了为什么顾客不厌倦这种营销方式，有一点是我们需要了解的，任何营销工具的出发点都是减少商家利润换取销量，薄利多销商家也都挺喜欢这种方式的，而顾客也非常喜欢，如果这家店不错了，下次购买的几率会达到70%。

如何用好这项工具：

如今很多平台都有多人拼团这项营销工具，但让我看好的还是的多人拼团，的多人拼团包含了多种玩法和功能，同时还能搭配其他的营销工具，更好的帮助商家实现裂变式营销，带来三倍以上的订单。

根据各自销售需求，自行设置拼购商品，匹配非中心化流量支持，品效合一实现“工具赋能”。此外商家可自由选择拼购社交玩法，无需自行开发即可实现游戏、社交营销，增强用户粘性，实现拼购“玩法赋能”。

随着竞争越来越激烈，学会使用一项或多项营销工具是非常重要的，建议你去看看，除了拼团还有更多的营销工具。

1.拼单方式

“10人团”中抽“3人”；

中奖者可获得: A.等值的产品/购物券;

B. (商品价格) 10%的“分红积分”；

C. (商品价格) 的“购物基金”；

D. (商品价格)5%的“购物金”(前提是该用户拥有“购物基金”

且奖励不超过“剩余的购物基金”);

不中奖者可获得: A.(商品价格)5%的零钱奖励;

B.(商品价格)5%的“购物金”；

2.拼单规则说明

“分红积分”作为“参与平台利润分红的凭证”，不能提现为零钱,同时每月1-5号用户可以将积分用户兑换产品或者转入/转出至“积分

池”，6-24号则只能转入但不能转出“积分池”

25-30号为结算期，需“冻结积分池”，用户不能转入和转出“分红积分”，平台会根据“可分

配利润”与“总分红积分”数进行加权分红。(另:每次转入“积分池”的数量必须为“整百”。)

“购物基金”可视为“待返金额”,如A用户获得了100个“购物基金”,后续A参与继续拼团后,将以零钱形式返还“购物基金”,直到返完

为止。

新用户参与,成为“1天有效期”的推广员;

户当天有与,平台赠送“1天推广有效期”;

(举例:新用户A参与某个拼团活动,总共可获得2天的推广员有效期。)

拼团隐藏规则: 1.当天次参与拼团并且排位,必不中;

(举例:A B C D E-,蓝色为当天非参团,红色为当天参团,则C为此团的“不中奖人”。)

2.新人参与且排位,必不中;

(举例: A B C- D E- +F..,蓝色为当天非参团,红色为当天参团,绿色为新用户,则C为此团的“不中奖人”。)

3.分销利润分配(按商品价格)

推广奖励: 2级分销--2.5%, 1%;

店铺奖励: (等级由高到低分别为)5%、4%、3%、1.5%;

区域奖励:省代2.5%、市代1.5、区代1%;

4.前端产品/价格展示

前端直接展示“99元/299元/399元/599元..”

拼团区,用户根据所选价格直接进入选择,可供选项有“A产品/B产品/C产品/购物券”,用户只能

选其一。

知无不言,分享知识,分享成长,分享价值。以上就是本次门门分享的内容,旨在交流探讨模式。感谢大家认真看到这里,感兴趣的朋友可以跟门门私聊或留言!门门都会一一回复