

社交电商+拼团，新式营销线下实体产业的另一番热潮

产品名称	社交电商+拼团，新式营销线下实体产业的另一番热潮
公司名称	东莞微三云大数据科技有限公司
价格	.00/个
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

为什么拼团这么火热?原因在于他的社交营销系统，传播速度快，下单成本低，因此拼团模式发展的十分迅猛。

拼团发展了很多年，市场早就沉淀下来了。近几年把拼团玩得淋漓尽致的，就数某多多平台的“病毒式销售了”。

1.这种基于社交关系进行的营销，传播速度十分迅猛，且转化高，复购率高。

微信作为一个亿级用户的产品，加上它的社交属性，当年做过微商的都尝到了甜头。正因如此，现在的拼团活动很多就用微信作为流量入口。这样做的优点是，传播速度快，转化高，拉新效果明显，用户组

织可高效管理。拼团模式的崛起，正是在微信体系中发展壮大的，拼团以在微信拉人获得奖励的形式，达到了**+团购的双重目的。因此在社群拼团的玩法中，销售量惊人，被人称社群拼团万亿风口。

编辑

2. 拼团模式实现商家用户双赢。

以前的传统电商是依靠购买大量流量给产品推广的传统广告营销模式。而拼团就利用了消费者渴望实惠且性价比的利益需求，经微信这一庞大的社交渠道传播达到引流、销售的目的。拼团模式可以有效地解决企业库存压力大这个问题。虽然阿里、苏宁等大企业已经开始创新拼团模式，但对于拼团模式的认知依旧局限于线上，对于线下的玩法研究很少，所以并没有采取积极有效的行动。由此可见，未来的拼团将不再局限于电商平台，线下的拼团发展会带动实体产业的另一番热潮。

3、不论成败，都有所获，不伤人脉，参与就赚。

通过广告，以及订单笔数抽成给推广者，这是传统的拼团模式。这种模式对如今的消费者来说，早已非常反感。现在的拼团玩法，是结合社交电商跟拼团玩法通过人性化个性化的服务，能够更好地让利给消费者，以及消费者不局限于拼团订单的抽成奖励，还有更多的其他奖励。

4产品的完善，让消费者更多选择。

传统的拼团模式产品单一，用户的选择上，没有很大的范围。而全新的拼团模式细节上做的更人性化，不在局限拼团的产品，通过等额的消费积分，在商城换取茶农，或者通过消费积分+零钱换取更贵的产品。对于消费者更具吸引力。

5.强大的奖励机制让消费者有机会白嫖产品

传统拼团中奖直接发货，对于消费者早已没有吸引力，导致平台用户粘性不足。在全新拼团模式通过大数据分析，以产品价格精算，把每一笔消费落实到电子账户上，再送他等额的购物基金，每次参团成功释放5%，分批把前面的消费返回。

用户可在平台自由选择100、300元、500元等产品价格的拼团活动，满10人后即开团，3人可中奖(买货成功)，7人不中奖（买货失败）。

3人中奖（买货成功）

1.可获得相应价格的产品或等值的购物币；

2.可获得（商品价格）的“购物基金”；

3.可解锁5%的“购物金”（如有“购物基金”）；

4.可获得（商品价格）10%的“分红积分”；

7人不中奖（买货失败）

1.平台全额退回参与拼团的款项；

2.可获得（商品价格）5%的广告奖励；

3.也可解锁5%的“购物金”（如有“购物基金”）；

用户可以获得：广告收益

本人从事电商营销系统开发，探讨解析营销模式。

声明：转载或者引用本文内容请注明来源及原作者cookb857

对于不遵守此声明或者其他违法使用本文内容者，本人依法保留追究权等。

部分内容来源于网络，内容版权归原作者所有，如有侵请联系，谢谢合作。