

# 解析全民拼购的由来

产品名称	解析全民拼购的由来
公司名称	东莞市松山湖才高八斗技术经营部
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205室
联系电话	13751255465 13751255465

## 产品详情

什么是全民拼购？拼购都有哪几种版本？解析全民拼购的由来。

拼购有几种形式，如拼团返利、拼商。拼团返利我们都知道，这是只有当下有这个需求的时候才会去参与，比其他商家直接降价不是更方便？

拼商是中奖拿产品，不中奖拿返现红包的模式。于用户而言，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，不断地中奖，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。从这些问题入手不断优化模式，于是一个新模式出现了——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千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头体商家抵扣使用，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返现概念的购物基金，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头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。

好了，本期就分享到这里，如果你正愁买货难、拓客难、推广难，欢迎评论留言，小编很乐意为你解答，也可以留下联系方式，小编都会一一回复。商业模式策划，营销方案设计，快人一步抢占先机。