

一个月做到了500万的拼团返利模式——全民拼购模式

产品名称	一个月做到了500万的拼团返利模式——全民拼购模式
公司名称	东莞市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	广东省东莞市东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋403室
联系电话	19957968337 19957968337

产品详情

有这么一个团队，采用拼购的模式，就在1个月的时间把营业额做到了500多万，而且平台内的会员量达到了20多万。这一般是很难做到的，那么这么好的成绩，他们是怎么做到的呢？给大家分享一下他们所采用的拼购玩法。

大家应该都了解过拼团，但是现在来讲已经玩不动了，对于商家和用户都没有太大的收益点。那么这个团队是怎么做的呢？他们在拼团的基础上改动了一下，让消费者获得双重好处。

那么在他们这个商业模式里面，消费者获得了那双重好处呢？个好处是；消费者可以买到物美价廉的产品。第二个好处呢，消费者可以赚到钱。无论成与败，都有所获。

首先我们来看他们的个好处：他们的商城都是采用拼团的模式，用户可以再他们家购买物美价廉的东西，都是5人团或者10人团的那种。对接的供应链都是很好的产品，这时候你想，拼团的产品量一般都比较

大，量大了就可以压缩成本。

第二个好处，消费者参与拼团可以赚钱。他们所做的10人团跟拼多多是完全不一样的，你参与拼多多的拼团，你是一定可以拼到的。而你在他们商城里面，你是大概率拼不到产品的。

他们家拼团的规则有一些不一样，10个人参与拼团，只有三个人中，七个人不中。这拼不到的概率是不是达到了70%，那么这个大概率是怎么让用户赚到钱的呢？

举个例子，他们家100块钱的眼霜，你去参加10人团之后，你没有拼到的话，他们会立刻原路退还100块钱的本金，除了退还本金，平台还会额外送你5块钱的红包。这个红包可以提现和二次消费的。

这个五块钱是不是你赚到的钱？只要你参与拼团拼不到产品都会给你5块钱的红包，2次之后是不是就给了你十块钱了。

那么拼到了产品，也是物美价廉的产品。没有拼到还可以赚到钱。是不是会让用户在你们平台购物上瘾，用户觉得我本来就要买东西，在卖东西的同时还能赚钱，他们会不会分享推广给身边的朋友同事。当这个关系一直裂变下去的话，商城是不是就能快速获得了流量，产品也不愁卖了。

他们就是通过拼购这样的模式，在短短一个月的时间就做到了500多万。怎么样？这样的模式我们是不是可以借鉴一下，如果你也想做一套这样的商城系统，可以聊一聊。

可能会有人觉得如果这么弄的话，商城还能赚钱吗？

我可以大胆的告诉你，肯定不亏钱，还很赚钱。我来告诉大家为什么。我们还是以刚刚的眼霜为例子，眼霜的成本是在60块钱左右，那么是不是还有40块钱的毛利。

正常售卖这个眼霜的话，也就只能赚到40块钱，那么采用这个拼购的玩法，10人团。3人中，7人不中。总共平台能收到300块钱，除去七个人的红包35块钱，再除去眼霜成本180块钱，那么是不是还有85块钱的毛利？

每成团一次，那么就能赚到8块钱的毛利，越多赚得也越多。这个模式分享完啦，不知道大家看懂了没有。现在做一个平台的话，怕的就是缺流量，那么这个模式是不是能够很好的带来流量？