

火爆拼团模式的价值，抽奖拼团返利模式的商业设计逻辑？

| | |
|------|----------------------------|
| 产品名称 | 火爆拼团模式的价值，抽奖拼团返利模式的商业设计逻辑？ |
| 公司名称 | 东莞市莞带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402室 |
| 联系电话 | 13143659518 13143659518 |

产品详情

一.拼单的玩法概述

拼单是近几年最火的营销方式——电商的玩法。通常是依据社交电商平台或是APP等形式，发动者和参与者全是依据社交电商平台详细介绍并进行了交易，此游戏玩法可以激发顾客便宜消费的自觉性，让消费者自发散布，它是一种快速的裂变营销，可以在很短时间，积累出巨大精准消费者，并且这种消费者全是依据同一个社交圈子。

依据它，商家可以从管理后台独立设置活动产品。优惠折扣价格。活动及时性。结块人数及活动产品限购政策信息针对特殊商品，进而在服务承诺期限内，以结块数量为标准，用优惠价格出售产品。而用户在拼单活动期限内，积极主动分享，找寻充足数量规定的好朋友并完成支付，就能VIP会员购买产品，要不然系统会自动式将所付款的货//款老路退回。

二.拼单游戏玩法发展的趋势历史

以“拼单”为方式的生鲜配送（新鲜水果）、护肤品、保健产品、酒水，推广营销在2015年以“拼好货”。“拼多多”。“U商家”等行为代表着撕掉了开裂，并且在在2016年会以病毒性感染裂变的形式狂扫所有微信发朋友圈。

最开始拼单只是从单一的新鲜水果进入到大家思维能力，但是长久性看，水果品类的非标品与物流货运品质等要素并不是可操控性的，生鲜配送类目（新鲜水果）可以变为综合服务平台类电商的推广方法款，单独存在难成气候，电商宜拓展其他种类对手机流量进行再应用。因此后半期，拼单的商品慢慢地扩展到服饰鞋子包包，天然护肤个护，小家电等电商全品类。

如拼多多：“进入honeSE全球同步先给”。。膳魔师新款青少年儿童吸管杯官//方网站独家经营先给”。“水宝宝官//方网站H5推广营销活动”“车里子.榴莲肉抽奖活动”等一系列活动推广，为拼多多吸引住了很多粉丝，并把“能拼单的不只是新鲜水果”这一核心价值慢慢置入顾客内心。而最先开展全品类布局合理，也让客户大喊“有且只有出乎意料，并没有拼不了”。

对拼多多而言，水果拼团荣誉地实现了它推广方法重担，愈来愈多的顾客把注意力迁移到海外淘.服饰箱包.数码快印电器产品.天然护肤.食品行业生鲜配送.家居生活.孕婴用品等各个领域。伴随各类目销量的持续提升，新鲜水果虽然仍维持着高销量，但综合服务平台营业额的市场占有率已不足二成。品类的拓展，一方面提升了使用者的黏性，提升了客单量;另一方面，由于给予日益多种多样，价格持续低价位，愈来愈多的顾客也不会再迟疑，积极尝试。

三.拼单方法发展趋势的困惑

拼单的几个难点：

1、品质与质量管理补贴与赢利科技创新与方法1.品质与质量管理

乍一看下拼单有很大的“发展前途”，在很短时间各种各样综合服务平台接踵而至并且获得各式各样风投资项目本，却不知道较差消费体会也越来越多：因为拼单对价格的规定低，商家为了方便维持毛利率，不得已处理用于残次品，如小的烂的新鲜水果。种植大户.仓库.顾客位置分散，缺乏系统的管理，不能够确保机器设备的质量。此外发货时间的不确定性，用户体验也会受到特别大危害。大肆宣扬的情况五花八门。因此，如何方案设计运营标准与奖惩制度，从而提升客户体验环节，是综合服务平台拼单最应该关心的难题。

2、补贴与赢利

在2015年拼单从新鲜水果最开始的情形下，选用的是财产烧钱补助的方法进行便宜疯狂推广方法，但是永久免费并不是商业模式，断开补贴仍然需要做便宜，商家不得已假冒伪劣产品，以量换利润率。那般长久性养成一个负面影响，导致用户用户反馈发生爆炸事故。“为什么可以做那样划得来？”“划得来未好产品”此类信息内容持续解决。又若想确保批发价格，质量又要特别好好地，这的确是个谬误。如何平衡价格与质量，务必长期充分考虑。

3、科技创新与方法

从货品防范措施看，现此方式下，负效应.非硬性需求的消费者占很多占有率，拼单产品价格普遍都低。为了方便维持长久性发展趋向，眼下最好的方法是把目前聚扰的低毛利率类目扩展到其他高赢利类目，比如家具.小家电等。

从拼单的形式上来看，这也是一种应用社交网络的电商模式。可是由于时间的改变，大家对拼单伎俩越来越清楚，“拼购并不一定会更划算”。“便是一种营销方法而已”，丧失当时最初疯狂与热情，如何依据拼单再再度演变升级游戏玩法，就变得尤为重要。如“团长立减”。“随意立减团”。“1元抽奖活动团”这种，要不然一定会变为简易的团购优惠而失去活力。