

谈谈电商平台营销卖货的商业模式 -拼团系列

产品名称	谈谈电商平台营销卖货的商业模式 -拼团系列
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	东莞市
联系电话	18665158422 18665158422

产品详情

随着移动互联网的普及，网民逐渐养成网购习惯，各类企业也纷纷转型互联网，将原有业务模块搬至线上，让企业能够zui快速服务消费者，而“电商板块”也成为了各个企业的布局重点之一。

上线电商平台，就不得不说入口问题，想要有流量有客户模式这个东西很关键，一个好的模式往往会让平台在“百花齐放”的电商业务中脱颖而出。

市场上的模式玩法很多，但都离不开一个东西，那就是分销体系。在基于卖货和分销上做的模式才能更快更好的裂变。

讲到电商平台营销卖货的模式玩法，我们就必须讲讲拼团、拼购返利、全民拼购这三个

一开始zui简单拼团就是成团的优惠的模式，这个模式只有需要购买商品的消费者才会去购买去使用。这个模式可玩性不是很高，怎样才能让其他消费者也参与进来呢？

后来拼团返利模式出来了，玩法如下图所示

这个模式一出来的时候吸引了众多消费者来参与，该模式的亮点在于不中奖，当参团的消费者不中奖时就可以获得返利红包，这样下来就会出现同一个消费者一天玩几次十几次的情况。但是这个模式也有缺点，就是不够变通，返利的方式比较少，消费者玩了很多次之后就会老想着不想中产品，因为家里堆了一堆同样的产品。

这时候又开发出来一个版本，在这个版本拼团的产品不再单一，返利的方式增多，可玩性比上一个版本强得太多了，玩法如下图所示

如果商城接入了O2O版块引实体商家入驻（如餐饮商家、美业商家、娱乐商家等），中奖的消费者还可以用中奖而不需要的产品换成购物币进行抵扣消费。就这样返利多样化、奖品多样化，让消费者玩个几百次也不用担心家里的东西也堆不下、没地方用等难题，还可以与线下实体商家互相导流，实现线上线下互利共赢的局面。

加上分销体系的直接推荐奖励、间接推荐奖励、团队奖励、区域奖励等，让消费者的自我裂变速度得到更快的提升。

除了拼团系列还有盲盒电商（对标泡泡玛特）、盲盒社交电商（对标盲盒交友）、广告电商（对标Gcat）、2+1链动奖励（对标美丽天天秒）、众筹（对标泰山众筹）、秒杀（对标思购臻选）等众多模式，小编就卖个关子留到下次讲解。

需要更详细的模式解读、波比计算、其他模式或者想做这一块的读者可以联系小编