

全民拼购- 这样结合当下流行实现多方共赢的效果

| | |
|------|----------------------------|
| 产品名称 | 全民拼购- 这样结合当下流行实现多方共赢的效果 |
| 公司名称 | 东莞市数云网络科技有限公司 |
| 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

“社交电商”其实很好理解。从字面来看，就是社交媒体和电子商务的结合。我们来看下官方的定义：社交电商，是电子商务的一种新的衍生模式，它借助社交网站、SNS、微信、微博、社交媒介、网络媒介的传播途径，通过社交互动、用户自生内容等手段来辅助商品的购买和销售行为，并将关注、分享、沟通、讨论、互动等社交化的元素应用于电子商务交易过程的现象。

这种模式的本质，也是区别于传统电商的一点，就是社交信任，我们知道，信任二字对于用户来说无比重要，它是你转化的关键点，而社交电商在这种模式先天建立在社交和熟人的信任基础上，具备了得天独厚的优势。

就拿“莫名其妙”火遍全国的拼多多来说吧，我们都知道它仅用了3年时间就已经在纳斯达克上市，而这个平台之所以这么短的时间有这么强悍的成绩，很大一部分功劳就在于他们家的社交电商运营得当。拼多多的社交功能就是一些砍价以及拼团的活动等，比如说我们现在想要在拼多多上面买个包，我们知道它有个拼团价，我们要买个包原价比如70块钱，我和别人一起拼团，我就把这个包的二维码或者是链接发给朋友，或者分享到朋友圈，如果有朋友来一起参与这个拼团的活动，就会便宜点如60块也可能是50块钱，参加一起拼团的人越多，价格越低。其他用户也在不断地去拉

他的一些朋友来参与这个拼团活动，这样拼多多就有一定的社交属性。

还有砍价也是一样的，现在只用小程序还砍不了价，还得下载APP才能砍，拒绝得了一个拒绝不了好几个，邀请的人多了，实在不好意思也就下载一个了，开始还想着卸掉，然后偶尔看到朋友砍完价免费拿就有点心动了，无聊的时候自己去试一试，慢慢你就上手了，这就是拼多多能在短期内“勾搭”到这么多用户的原因。

全民拼购】模式是结合了当下流行“社交电商”与“拼购玩法”，通过更人性化的奖励机制，将产品销售中的利润大化让利于参与拼团的用户。激励用户参与、分享的同时，也可带动平台产品销售，实现“多方共赢”的效果。

一、模式玩法：“无论成败，皆有所获”

“10人团”3人中奖（买货成功）

1. 可获得相应价格的产品(3款产品)或等值的购物币（4选1）；
2. 可获得（商品价格）的“购物基金”；
3. 可解锁10%的“购物金”（如有“购物基金”）；
4. 可获得（商品价格）100%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）1%的广告奖励；
3. 可解锁10%的“购物金”（如有“购物基金”）

二、参与用户多种奖励机制：

一级分销：

2%，这里的一级分销指的直推2%

团队级差奖励：

董事2%，联创1.5%，合伙人1%

区域代理：

省代2%，市代1.5%，区代1%

会员身份要求

合伙人：直推客户20人，团队业绩10W（10人拼100次*100）

联创：合伙人20人，团队业绩100W（100人拼100次*100）

董事：联创20人，团队业绩1000W（100人拼1000次*100）

也就是说，理论上，只要有一套良好的商业模式，企业就能在行业周期内实现正向收益循环，直到这个行业没落。除非这个企业管理不善、组织建设不良，组织发展跟不上企业发展的步伐。这就到判断一家企业能否长久发展的第三级指标——组织建设上了。