

## 拼购电商——拼团购物的新模式，你知道吗？

|      |                         |
|------|-------------------------|
| 产品名称 | 拼购电商——拼团购物的新模式，你知道吗？    |
| 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

拼购电商是以拼团购物方式为主的电商，本质上是早已出现的团购模式，但其中的社交属性比以前的团购更强。和传统电商相比，拼购电商最大的特点是朋友推荐、凑单拼团、砍价等社交方式来选购商品。拼购平台可以花费一次引流成本来吸引用户促成开团，用户为了可以尽快得到订单将自己的订单分享在自己的社交平台上，拼团信息在传播的过程中也可以吸引其他人再次开团。价格优惠，深受大家的喜爱。

以下是小编为大家带来的一些讲解：

1、秒杀活动：商家在某段特定的时间内，降低产品的价格，主要目的是为了促进消费者在平台上进行抢购，一旦过了这个时间，那么价格就会恢复原价。就是这种销售模式大大地促进了人们的购买欲望，吸引了大批的用户关注。2、导购分销：导购分销的目的在于让商家快速地找到分销商，然后再通过分销商分享小程序店铺的方式，帮助商家进行产品的宣传推广，从而获得一部分佣金，实现多个渠道的销售模式。

3、商品板块：垂直细分产品内容，对于用户来说，寻找起来会更加方便，以为只需要去对应的板块查看即可，如果能上传商品的短视频，那么可以让用户一目了然，让用户更加快速的完成消费。4、拼团购买：就是用户邀请好友一起购买，商家可设置为几人拼团，然后用户邀请达到人数即可拼团成功。

5、售后服务：为了提高用户使用体验，平台会根据用户的拼团结果来告知用户是否拼团成功，让用户快速了解自己的拼团结果。

6、商品内容多样化：作为一个类似电商类型的APP软件，为用户很好得呈现商品的信息是很重要的，用户对商品具有一定的了解，才能保障消费者的利益。用户能通过各项数据化、信息化的模式了解商品的各项信息。

7、积分兑换商城：用户在完成拼团购物的环节之后，能够获得相对于的积分，这些积分能够在积分商城当中购买到他们心仪的物品，激发用户的购买欲。8、客服交流平台：通过拼购APP软件能够实现用户在平台上的在线交流沟通，用户如果有问题，只需要通过线上平台即可进行相关事项的提问，由商家客服在线上端为用户解答疑惑。

传统电商向社交电商转变是必然的发展趋势，拼购电商作为社交电商zui重要的模式之一，通过建立薄利多销的“供应-流通”体系，改变了电商行业的生态格局，有着巨大的发展前景。目前拼多多先入为主，暂时引领拼多多电商领域，未来几年，苏宁拼购、淘宝特价版、京喜等电商巨头将凭借各自的优势、技术与战略进一步发力，拼购电商领域竞争将更加激烈。

因此，从供需两端理解拼多多，“低价拼购”仅仅是结果，其背后是技术升级驱动的“商品找人”模式、变革传统供销路径的“产地直采”模式、爆款单品在微信社交流量实现裂变传播。三者结合，才构成了拼多多当下的“拼”模式。