

## 让用户参与商业利润分配的消费返利，全民拼购和异业联盟组合模式.

产品名称	让用户参与商业利润分配的消费返利，全民拼购和异业联盟组合模式.
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	链动2+1:泰山众筹 分享购:全面拼购 数字藏品:盲盒
公司地址	东莞市石排镇瑞和路南东莞生态园松山湖高新技术创新园B栋2-5楼
联系电话	159****4030

### 产品详情

在以前没有移动互联网的加持下，处于消费终端的消费者想参与商业利润的分配是千难万难的。

一直以来只有经营者赚钱，消费者花钱，如果消费者也想赚钱，想参与商业利润的分配！以前是不可想象的，但在移动互联网时代背景下的，

在当今商业商品琳琅满目，良莠不齐的背景下，及信息技术的发展和观念的革新的背景下成为可能。

身处消费者成为消费商的时代，创业的时机早已悄然来临，各种各样的营销模式可以让消费者参与商业利润的分配。

在早期，这些消费返利的营销模式存在着很大争议，有些人觉得这些就是传销、诈骗，天上哪有掉馅饼的好事？还有些人在迷茫与徘徊，想去做但是没有相关的法律法规作参考，很怕触及红线。

直到2022年1月18日下发《促进消费实施方案》的通知确立了“消费返利积分”的机制，让消费者与商家不再迷茫与徘徊。

不少熟悉互联网的商家不再以“守江山”式的选择传统电商，改为以“打江山”式的社交电商或者私域电商，以互联网的特性打下更加广阔的江山。

现在分享一个结合线下实体商家与拼团返现玩法的简单模式，这个模式以拼团返现玩法做用户的引流、裂变、自分享，以线下实体商家给平台做赋能，让平台更加真实可靠。

相对于拼多多的优惠拼团来说，初版本的拼团返利（我们称之为拼商）解决了一个问题：去优惠拼团的用户只有当下有这个需求的时候才会去参与，而且其他商家直接降价不是更方便？（拼多多是有着产品优势）

拼商的中奖拿产品、不中奖拿返现红包的模式对于用户来说：未来对这个产品有需求或者可能会用得到，就会来参与拼团。这样就极大促进了用户消费的积极性，但拼商有优势也有劣势。

在拼商的模式里随着用户不断的拼团，不断的中奖，因为中奖所累积的同一款产品也会越来越多，用户就会不想中奖不愿意中奖。根据这个问题设计了一个新的拼团返利模式，全民拼购模式。

我们来看看全民拼购是怎样解决用户不想中奖的问题？

假设：一个用户参与了全民拼购模式的拼团，还拼中了，用户就可以在有着几十上百种类的产品池里挑选自己心仪的产品。产品池没有用户心仪的产品，还可以换算成等额的平台积分，在平台已经对接好供应链的商城进行抵扣使用。

就算有着自营产品和上万种SKU的供应链也无法满足用户，还可以到已经整合了的线下实体商家抵扣使用，这样就可以让用户的使用场景多元化。

不仅只有这些，全民拼购还有一个打造了消费全返概念的购物基金，当用户中奖之后可以获得等额或超额的购物基金，在这之后每参与一次拼团就会释放一些购物基金，释放的购物基金可以提现或再次消费。当用户参与拼团的次数够多时，就相当于白拿产品了。

这个就是一个全民拼购和线下实体商家的一种组合方式，线上帮线下做引流，线下帮助线上做赋能。