

白酒行业案例 | 拼团模式用户无限裂变

产品名称	白酒行业案例 拼团模式用户无限裂变
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

小伙伴们好，我就是微三云钟小霞

我们中国人针对白酒的情感素来繁杂，这在金融市场上表现得尤其明显。现代年轻人对白酒的消费市场仍在，仅仅消费方式确实与过去不同了。近些年来纯粮酒渠道的开启，及其同城速递等新消费方式的诞生，年青人多种渠道交易纯粮酒早已成为了一种发展趋势。

伴随着市场经营的变化，传统式实体线和电子商务都面临着同样的问题，因而白酒业也是如此。在这里短板下，拼团模式孕育而生，它将更改已有的方式游戏玩法，改变传统实体门店的概念。

拼单：是指通过人与人的共享开展散播，减少店家推广宣传成本。方式逻辑性：根据“团团长”分享链接，吸引住跟团客户，扩大总流量。在销售传播效果上，社区电商平台使用的是裂变的“社交媒体拼团模式”。借助互联网社交传播的能量，把参加拼单的每一个人做为进行点，运用他的社交工具完成用户数的大幅增长。

案例分析：标价399元纯粮酒豪礼，10人结团，3人可得奖(买货取得成功)，7人不得奖(买货不成功)。

(1) 3人得奖(买货取得成功)

得奖可获得399元的红酒商品，

可获得399元买东西币，用以后面交易

可获得产品价格10%的分红积分兑换

可激活5%的买东西币，

(2) 7人不得奖 (买货不成功)

服务平台全额的退还参加拼单的账款；

可获得产品价格5%的任务奖励；

购买红酒的消费者若参加同一个拼团主题活动持续得奖3次(购买到购物优惠券)，后面该客户再次参加该拼团主题活动则将持续10次不得奖，让其他客户也能有机会购买到购物优惠券。

拼团游戏玩法让消费者在购物的与此同时，还可以体验到全新升级社区电商平台产生的红包快乐和参与性，与此同时让服务平台、经销商及其线下实体店完成更高流量转化率和复购率，客户还能通过分销商奖赏白给商品。

拼单出风口一时间受欢迎全部互联网技术，进驻拼团活动从电子商务平台渐渐地延伸至“滴滴拼车”“美团拼好饭”各平台已经开始打造出拼团模式，打造出更客观价钱商品，即达到到消费者的刚性需求规定，又能够以这种模式奠定价格竞争。越高效的网络资源越容易被分享给大家散播，打造出高性价比的商品，吸引用户参加拼团或共享等系列活动，更好地裂变式客户。

各电子商务平台持续借势的场景下，总流量从最开始的平台流量转移至社交媒体总流量行业，流打造出社交媒体总流量，从单一的小个人持续共享演化社群营销集聚总流量，大大降低了流量的成本价格。

总流量整合资源刻不容缓，必须商业运营模式迅速获客，可私信我沟通交流