

“烧”不起就想别的方式去获取流量——全民拼购模式

产品名称	“烧”不起就想别的方式去获取流量——全民拼购模式
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/请来电咨询
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403室
联系电话	19957968337 19957968337

产品详情

今天小编为大家分享其中一种“分”钱方式，大家在做电商的时候可能都会遇到的问题：

a.用户裂变难把、b.平台流量少、c.用户复购率低、d.订单增长慢、e.变现难度大

以上难题，全民拼购模式都可以通通帮您解决

全新拼团模式是结合了当下流行的“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最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。

拼购的玩法逻辑

1、十人成团（流量集中，同一个团里面可互相邀请）

1、十人成团（流量集中，同一个团里面可互相邀请）

“10人团”中抽“3人中奖，7人不中奖”

2、“十人团”（团人数和中奖人数都可以自定义，可创建无限个活动）

中奖用户：3人中奖

1.可获得相应价格的产品或等值的购物币；

2.可获得(商品价格)百分之目的“购物基金”；

3.可解锁5%的“购物基金”；

4.可获得(商品价格) 10%的“ 分红积分”；

不中奖：7人不中奖

1.平台全额退回参与拼购的款项;

2.可获得(商品价格) 5%的广告奖励;

3.可解锁5%的“ 购物基金” (如有);

4.可获得10%的商品积分

举例100元：

1、A第一次参加100元的拼购中奖，购物基金总额100元，奖励5元购物金，剩余95购物基金

2、A第二次再参加100元拼购中奖，购物基金总额95+100，奖励5元购物金，剩余190购物基金

模式亮点

1· 不伤人脉，参与即赚：分享拼购活动给好友即有可能让好友赚钱，并且参与拼团，无论中奖与否，均有所收获。

2· 有机会“白拿”产品：中奖用户可获得百分之目的“购物基金”，后续参与活动可全部返回，等同“白拿”。

3· 可玩性极强：用户不仅可以获得现金奖励,还可通过“分红积分”，获得平台额外奖励的月度分红。

4· 无泡沫，零风险：所有奖励均来源于产品销售的利润和品牌广告支出,无资金泡沫,零风险,合理合法。

5· 可灵活参与：用户可自由参与不同价格(产品)的拼购活动，中奖后可自由选择产品或等值购物币。

6· 无收益封顶限制：无任何参与次数和收益封顶限制,秉承“越参与，越分享，越收益”的原则，多劳多得。

7· 模式可延伸：根据市场运营反馈,不断迭代模式,同时还能结合区/块链积分系统进行创新组合应用。

8· 流量可快速变现：为了让引流的大量粉丝产生更大的价值，可结合超级APP进行广告变现，赚产品外的钱。

电商的本质是什么，是流量。有流量才能通过产品、服务等变现，不然你把自家产品的说得再好，性价比再高，卖不出去都是白费。

互联网的流量之争，已经很常见了，几年前的春节支付宝就用了，春节凑福子米使用户的活跃度增长头现流量暴增，往后各大互联网巨头纷纷效仿，到上年几乎全名参与。

通过这种狂撒几亿米吸引各户到自家平台从而获取流量来变现。还能打响知/名度让人们都知道这个品牌的强大。

那么如何获取流量？

这是所有互联网公司，行业者、爱好者都在想的问题。zui简单的就是“烧”钱。但是不是所有企业都能“烧”得起，这需要雄厚的资本。“烧”不起就想别的方式去获取流量。

这就是现在社交电商模式多样化的趋势，不过都是围绕一个字“分”。