

十人成团，3人中奖，7人不中——全民拼购模式

产品名称	十人成团，3人中奖，7人不中——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

模式简介

一、拼团：聚集两人及以上的用户，以社交分享的方式进行组团，用户组团成功后可以享受更多的优惠，通过相对低价的方式提升用户参与积极性，让消费者自发性的裂变。其中，拼多多是拼团类社交电商的代表。

二、拼商：在拼团的模式上跟新玩法，重心是让消费者没拼成也可以获利。例：十人成团，3人中奖拿商品，7人不中退款以及能得到小额度的红/包。

这种玩法优点是利用消费者可以白嫖的性质让用户积极参与到其中，缺点是中奖者可能中奖过多造成商品积压，从而失去积极性。

三、拼购：为了解决这一缺点，在拼商的模式上更新更多的玩法——拼购模式。拼购是怎么玩？

例：同样是十人成团，3人中奖，7人不中。

1. 不中奖：

a. 平台全额退回参与拼购的款项;

b. 可获得(商品价格) 5%的广告奖励;

c. 可解锁5%的“购物基金”(如有)

2. 中奖：

a. 可获得相应价格的产品或等值的购物币;

b. 可获得(商品价格) 百分之百的“购物基金”;

c. 可解锁5%的“购物基金”;

d. 可获得(商品价格) 10%的“分红积分”;

拼购模式只需要花费一次引流成本吸引用户主动开团，用户为了尽快达成订单会自主将其分享至自己的社交关系链中，拼购信息在分享过程中也能造成引流效果让成团次数实现增长。

模式分析

拼购类社交电商是基于社交关系的团购低价和分享导向型电商。

其目标用户是低线城市的价格敏感性用户，低价是拼购类社交电商吸引用户实现裂变的关键，而拼购类社交电商能够实现低价的主要原因体现在以下三方面：

通过拼团的方式引导用户进行分享，获客成本降低，并通过游戏的趣味性增加用户黏性；

拼购类社交体现出“发现式”购物的特点，平台通过算法，将大量流量汇集到少数爆款产品，通过规模化带动生产侧成本降低；

平台通过拼购集中大量订单，获取对上游的溢价权。同时，入驻平台的商家主要是工厂店，大大缩短了供应链，降低了中间成本。