

软件定制开发：高埗用户留存泰山众筹

产品名称	软件定制开发：高埗用户留存泰山众筹
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	微三云:软件定制开发 云平台:源码交付 东莞:松山湖
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

拼团玩法被视为社交电商下的社交玩法，由于其自带营销属性，因此较好的解决了产品推广和流量的问题，常见的玩法就是团长在社群里面发布相关拼团活动，随手成百上千个社群内的弱关系用户便自由组团，使得参团人数呈裂变式增长。

拼团近几年红遍大江南北，期间陆续诞生了不少拼团产品，拼多多也借着拼团玩法的东风顺利上市。拼团火热的一个重要因素就是借助熟人关系链，熟人社交传播快，下单试错成本低，因此发展越来越迅速。但如今拼团市场愈发饱和，在这种情况下，拼团玩法还能怎么玩？主要就拼团的产品形式及玩法、拼团商品选品、传播推广策略进行分析，也为大家提供一个新思路。常见的拼团类型

普通团

拼团应用是团购+社交分享模式的演变，兼具超强吸粉与促销功能。帮助商家快速搭建自己的平台，累积粉丝、管理分销渠道。用户可通过商家的拼团商城，随时发起拼团活动并分享给好友，以老客带新客实现销售几何增长。

试用团

试用团的玩法差不多，只是抽奖中的是试用资格，抽中后会收到奖品。

这类玩法的主要作用是为平台引流，拉取新客成本较低，提升DAU和留存率。但弊端也在于此，因为拉来的有部分属于羊毛党，故转化率并不高，后期为平台贡献的转化率及消费比较低。

团

团是一种较为比较刺激的玩法，完即结束。

从拼团效果来说，这玩法属于复购率较高的玩法，一方面维护了老用户的权益，又带来了新用户，商家可以利用多次拼团活动来维系用户的粘性。

抽奖团

这是整个拼团玩法里面，用户多，覆盖面广的玩法。这种玩法通常都是选择截止高、噱头大、话题及传播性强的产品作为拼团商品。

主要参与流程如下：

用户参与拼团并成团，在成团的N个小时后，会有多个团进行抽奖，系统会进行抽奖，以团为核心，被抽中的团才可以获得拼团队商品

拼团失败自动退款，拼团成功的未中奖用户自动退款同时可获得补偿优惠券。

拼商团（拼团+抽奖）

是一种“不伤人脉，参与即赚”的全新拼团营销模式，消费者通过参与平台的拼团活动，从而获得心仪的产品，或可以获得额外的参与奖励；进而提升平台的用户活跃度，实现用户与销售额双裂变。

不限制新老用户开团与参团，主动成团后进行抽奖，幸运用户将获得商品，其余用户自动退款并赠送优惠券。这种拼团形式更受用户欢迎，因为参团人数少，5人中奖2人，10人中奖3人，高中奖率会提高用户的积极性，没中奖也可以获得购物优惠券，整体而言，中奖用户获得更大的收益，没中奖用户也不会产生过多的厌恶感，并且也能通过优惠券刺激用户消费。更有团长必中和团长必不中，超时团系统会以机器人替补参与团，

全民拼购团（拼团+全返）

模式是结合了当下流行“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。

触动了消费者的活跃度，分享裂变，用户留存，增加用户粘性，消费者拿了产品还赚钱，这个模式点是给消费者感觉活动是在组团抽奖，中奖的拿产品，参与拼团的钱全返，（下次参团解锁或者每天分红），没中奖的人平台给红包奖励，参与拼团的钱全返，（一次性原路退回），

拼团是一种快速有效的营销活动，它使用裂变方式，促使参与者自发传播，堪称营销神器。主要玩法是在限定的时间内，邀请购买的人越多，价格越低。相较于传统的电商玩法，拼团的大特点就是去中心化，以用户为核心构建传播链条。在短时间内，通过在同一圈层的用户扩散，积累出庞大的客户。拼团的发起人和参与者都是通过VX分享并完成交易，此玩法可以激发消费者低价消费的积极性，让消费者自发传播。

对于商家而言，可在后台自行设置活动商品、折扣价格、活动时效、成团人数及商品信息等，要求用户在约定时间内只需要满足成团人数并成功支付，即可用优惠价格购买商品。拼团玩法的核心在于利用社交网络及熟人间的信任，来自亲朋好友的邀请，会增加新客户对产品的信任。