

# 全民拼购模式：不要会员价只要最低价

产品名称	全民拼购模式：不要会员价只要最低价
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	
公司地址	东莞石排瑞和路一号
联系电话	18002820787 18002820787

## 产品详情

### 什么是拼购：

具有相同购买意向的零散消费者集合起来，向商家进行大批量购买的行为，也叫自发组织团购。简而言之就是：联合更多的人，形成更大的力量，花更少的钱，消耗更少的精力，得到我们想要的东西，获得更多的时间和快乐，享受更好的生活。

展示的就是一种“节约、时尚、快乐、共赢”的新型生活方式。

我们倡导的是一种精明与节俭的生活理念，追求的是足金足量的生活品位。不要会员价只要最低价

### 什么叫拼客：

"拼"表示集中、联合、一起，"客"代表人，指的是几个人甚至上百上千人集中在一起共同完成一件事或活动，AA制消费，目的是分摊成本、共享优惠、享受快乐并可以从中交友识友。目前常见"拼客"方式有拼房(合租)、拼饭(拼餐)、拼玩、拼卡、拼用、拼车(顺风车)、拼游(拼团或自助游)、拼购(团购)等等。

小编从事互联网行业已有些年头了，整天面对各界公司的大佬、负责人，如今互联网电商高速发展的时代，众多企业都想涌进互联网的浪潮。

企业应该怎么样去做？在这个产品众多、价格透明的时代，如果想在这行业挣到钱，都得动些心思才可以。

“没模式，何谈产品”。现今的用户都是只认大品牌，对那些没见过的不知名的品牌来说，根本就取得不到信任，很难进入市场。

在这里小编根据自己的经验，来给那些中小企业分享下怎样通过自己来建立在线源码商城，进入到亿万市场的互联网电商中来。

## 一、全民拼购模式

拼商、拼团、拼购，清楚这模式的人都知道在2021年互联网电商界中，全民拼购模式火遍全市场。但因为一些不法分子，利用这模式来打擦边球，从平台上大挣一笔，如“拼拼有礼……等等”那种违背商业规律的平台当然不会存活太久。模式不存在问题，全民拼购自身也不存在问题，它只是在拼团上做了下升级，添加了一些更有趣味的玩法。就好比一把菜刀，有人是用来切菜，有人拿来行凶，不能很好地控制，到后面只会害人害己。市场上的负面消息多了，随之把全民拼购的商业模式推上了高潮。它的确帮助过很多行业进行了转机，合规合理，互益互利，才能共赢，才能长远发展，这才是它的逻辑思路；

“拼购玩法”和“社交电商”，有着更人性化的奖励机制，把销售产品中的利润最大化，给到参与拼团活动的玩家。激励玩家在参与和分享的同时，更能带动平台产品的销量，达到“双方共赢”的成果，玩家在平台可自行选择200元、400元、600元……等价格的产品进行拼团活动，满10人后即可开团，如3人能中奖（购货成功），7人没能中奖（购货失败）。那么购买成功的玩家可获得以下几种奖励：

1、可获得同等价位的产品或等值的购物币；

2、可获得（商品价格）5%的广告收益。

3、可获得（商品价格）100%的购物基金；

而购买失败的玩家可获得：

平台将全额退还参与拼团换购的本金；

那么无论“中奖”或“不中奖”，对于参与的玩家来说都是有利而无害的，对于平台方来说，低成本能快速拉新拓客来引流，倍增销量。这种模式对于平台运营商来说无疑是线上商城拓客的最好选择之一。

## 一、盲盒社交电商

随着盲盒交友的出现，互联网电商领域立马展开了行动，结合交友卖货，给玩家增添更多的玩法，所以盲盒电商模式迅速地火爆了起来，最初的线下自动售货机盲盒，到如今做上市，简简单单的盲盒玩偶，能做到上市，能够想想下它的市场影响力得多大。

那么在这里小编来给大家分享几个去年比较火爆的案例：

拆拆乐：这种玩法是把玩家分为两种群体，一种是稳定型，玩家参与抽奖，每次抽到盲盒乐币，可以把乐币兑换能卡，当筹够到能兑换时，就能免费兑换卡。第二种就是刺激型，这种玩家抽到盲盒乐币，就可以用乐币换碎片，当筹够到20个碎片和1个祈福石，这时便能在该品牌商城里随机抽取商品。

元气部落：此模式简单粗暴，玩家每天可开启一次免费盲盒，只要通过分享到朋友圈或微信就能获取机会，随后通过盲盒社交模式，达到快速吸粉下单，它这种用户运营跟裂变营销，运营速度一般，可玩性不大。

欧啦盲盒：此模式内容丰富，里面有用户摊位、盲盒专区、新手试玩、任务中心等、

幸运盒子：平台上总共放100个盲盒，直到所有盲目开完才算结束，做好成本控制就算，玩法非常简单直接，界面比较简洁。

天天盲盒：平台有分免费专区、盲盒专区、商城专区、积分专区。免费产品专区，需要玩家带来三个新用户，3件起才能发货，用来引流推广。盲盒专区指的就是平台盈利区，我们称之为用户转化。商城与积分区就是用来消除泡沫的，还能用来沉淀用户，这种模式大家感觉是否值得深究？