

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	东莞市微三云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301室
联系电话	14776427336 14776427336

产品详情

中国人对于白酒的感情向来复杂，这在资本市场上体现得尤其明显。当代年轻人对白酒的消费需求还在，只是消费方式的确与过去不同了。近年来随着白酒渠道的打开，以及同城配送等新消费方式的出现，年轻人多渠道消费白酒已经成为了一种趋势。

随着市场经营的变化，传统实体和电商都面临着同样的问题，因此白酒行业也不例外。在此瓶颈下，拼团模式孕育而生，它将改变现有的模式玩法，颠覆传统实体门店的概念。

拼团：是指通过人与人之间的分享进行传播，降低商家宣传推广的成本。模式逻辑：通过“团长”分享链接，吸引参团用户，扩充流量。在销售传播方式上，社交电商采用的是裂变式的“社交拼团模式”。依靠互联网社交传播的力量，把参与拼团的每个人作为发起点，利用他们的社交工具实现用户数量的大幅增长。

案例分享：定价399元白酒礼包，10人成团，3人可中奖(买货成功)，7人不中奖(买货失败)。

(1) 3人中奖(买货成功)

中奖可获得399元的红酒产品，

可获得399元购物币，用于后续消费

可获得商品价格10%的分红积分

可解锁5%的购物币，

(2) 7人不中奖(买货失败)

平台全额退回参与拼团的款项；

可获得商品价格5%的任务奖励；

购买红酒的用户若参与同一个拼购活动连续中奖3次(买到优惠商品)，后续该用户继续参与该拼购活动则将连续10次不中奖，让其它用户也能有机会买到优惠商品。

拼购玩法让消费者在购物的同时，还能体验到全新社交电商带来的红包乐趣和参与感，同时让平台、供应商以及线下门店实现更高的流量转化率和复购率，用户还能通过分销奖励白嫖产品。

拼团风口一时间火爆整个互联网，入驻拼团活动从电商平台慢慢延伸到“滴滴拼车”“美团拼好饭”各平台都开始打造拼团模式，打造更理性价格产品，即满足到用户的刚需要求，又能以这种模式打下价格战。越有效的资源越容易被大家分享传播，打造高性价比的产品，吸引用户参与拼单或分享等活动，更有效地裂变用户。

各电商平台不断造势的场景下，流量从初的平台流量转移到社交流量

领域，流打造社交流量，从单一的小个体不断分享演变社群聚集流量，大大降低了流量的成本价格。

流量资源整合迫在眉睫，需要商业模式快速拓客，可私聊小编交流