

全民热衷拼购的时代，果真爱拼才会赢？

产品名称	全民热衷拼购的时代，果真爱拼才会赢？
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	东莞市
联系电话	18665158422 18665158422

产品详情

“爱拼才会赢！”老一辈人说这话时，一定想不到，时至当下，年轻人认为的“拼”，其实是“拼单”。

Gucci丝袜有姐妹拼单吗？朋友穿了两天不合适，600出，找个姐妹一起拼单，一人300？”“下个月想穿但有点贵，再找两个人一起拼吧？”

“上海名媛拼单”火了，而其中的拼购模式同样火爆。阿里、苏宁、京东都发现拼购模式仿佛流量黑洞，吸走了用户与GMV；于是乎，拼购赛道变得拥挤起来，就连腾讯、美团都亲自下场。

不过，关于拼购模式的“误解”也层出不穷：拼购就是低价、拼购就是社交电商……实际上，拉长时间线看，从当年人人逛商城的“淘电商”模式，到今日“商品找人”的全民拼购时代，“新旧”电商之间正在完成接力棒的交接。

随着移动互联网的丰富，消费者们可以更快的团结起来。因此，民间也衍生出了越来越多的拼单模式。

这亦是时代洪流下不可逆的趋势。

全民拼购商城模式

全民拼购打破传统电商活动模式，结合了当下流行的“社交电商”与“拼购玩法”，通过全民更人性化的奖励机制，将产品销售中的利润zui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。合法合规运营，无泡沫，辅助以成团奖励、推广奖励、高级奖励、团队级差奖励平级奖、区域奖励、团队长加权分红等分销模式裂变会员，进而提升平台的用户活跃度，实现用户与销售额双裂变。

拼购商城模式规则如下；

1、用户可在平台自由选择100、300元、500元等产品价格的拼团活动，满10人后即开团，3人可中奖(买货成功)，7人不中奖（买货失败）。“无论成败，皆有所获”

2、3人中奖(买货成功) 7人不中奖（买货失败）

可获得相应价格的产品或等值的购物币；平台全额退回参与拼团的款项；

可获得（商品价格）100%的“购物基金”；可获得（商品价格）5%的广告奖励；

可解锁5%的“购物金” (如有“购物基金”)；可解锁5%的“购物金” (如有“购物基金”)

可获得（商品价格）10%的“分红积分”；

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！

“拼团风”在朋友圈迅速刮起，“两人成团”、“三人包邮”、“人越多越便宜”……社交电商概念一时间病毒式入侵。“在互联网的分享思维下，资源越用越有价值。”通过打造高性价比的产品，吸引用户拼单，或者朋友圈分享，如此形成了用户量迅速的成长，企业以极低成本获取新用户，这是在电商时代获取用户的一个创新方法论。

拼团模式蔚然成风，参战者不止线上电商平台。时至今日，腾讯上线微信小程序“小鹅拼拼”，主打商品拼购；而美团也在今年内测支持低价拼购外卖的“拼好饭”App，滴滴“花小猪”也采取拼单打车的模式。一时间，拼购模式从0到1，成为电商获客的新法宝。

目前电商平台的运营趋势已经开始从过去的中心化流量分配，逐渐向去中心化的社交流量运营转型，平台从分配流量逐渐开始细化为帮助商家自主运营，通过小流量加社交营销撬动大流量，从而降低流量成本。

在消费升级的背景下，电商企业之间竞争也上升至新台阶。内容营销、互动游戏、破界融合等缺一不可，用户需要的不再是简单的刚需购物，而是不断优化消费体验，精准匹配用户群，提供有趣的社交购物氛围。实际上，社交流量已经成为众多电商企业垂涎的重要资源。

电商企业试图通过充分挖掘社交流量的价值，形成多个连接点，实现爆发式传播。

人人都是消费者，人人都是消费商，消费者成长为消费商，将是趋势商机。拼购拼团平台爱囤囤通过简

化优惠让利算法、趣味化参与过程、让消费者以简单有趣的方式囤到好产品，同时，还能以消费商的身份参与利润分配，让消费者“花本该花的钱，赚本来赚不到的钱”，在消费中积累财富