

全民拼购：新加入的玩法，更加吸引用户.

产品名称	全民拼购：新加入的玩法，更加吸引用户.
公司名称	东莞市数云网络科技有限公司
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501室02
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

目前，市场上最普遍广泛的模式，就是分销，这个模式于2015年出现，至今也有差不多7年时间了，这个模式已经广为人知，对于用户来说，已经没有那么多吸引力。让我们回顾一下之前市场模式的更新。

第一版：拼团（类似于拼多多，就是人满开团，人人均有产品，就是一个很普通的方式）

第二版：抽奖团（中奖拿产品，不中奖原路返回金额+额外红/包）

但是随着市场的迭代更新，这些已经吸引不了客户了，大多数客户都想着不中奖，然后拿平台发放的额外红/包。而中奖的因为产品堆积过多，逐渐不再想参与活动。所以随着不断地更新，我们提出了一个新的方案，就是全民拼购，新加入的玩法更加吸引用户！

一、什么是全民拼购？

全民拼购其实就是在原有拼团的基础上修改增加了一些对于客户的补偿和奖励机制。同等价格多种产品同一个活动公排加速成团，另外加强了对中奖人的补偿和奖励，且不中奖人也有一定的补偿

二、拼购的玩法逻辑

1、十人成团（流量集中，同一个团里面可互相邀请）

“10人团”中抽“3人中奖，7人不中奖”（团人数和中奖人数都可以自定义，可创建无限个活动）

举例100元：

1、A第一次参加100元的拼购中奖，购物基金总额100元，奖励5元购物金，剩余95购物基金

2、A第二次再参加100元拼购中奖，购物基金总额95+100，奖励5元购物金，剩余190购物基金

三、拼购成本算法

举个例子：100元产品，成本30，10人团，3个人中，7个人不中

成本：

1、产品成本：3人中， $3 \times 30 = 90$ 元

2、购物金5元： $10 \times 5 = 50$ 元

3、7人不中，广告奖励 $7 \times 5 = 35$ 元

4、分销奖励（推荐3+团队4+区域3，共计10元）： $10 \times 10 = 100$ 元

小计：275元

分红奖励是额外拿来分的

平台总收益： $100 \times 3 = 300$ 元

总计 300 元- 275 元= 25 元

每成一次团，平台盈利 25

拼团模式：

首先解决的是用户中奖和不中奖的问题，然后才是裂变机制。

不中奖：用户零钱退回，同时获得红/包广告补贴

中奖用户：

- 1、产品多样化，可以对接丰富的供应链（自营产品、及别人整合的产品）对接线下，异业联盟商家、购物币抵扣充话费。
- 2、钱可以全返，根据用户参团的次数全返。
- 3、分红，根据中奖用户的中奖次数和金额做分红
- 4、裂变、结合会员、团队长、区域代理，快速的招商。

四、模式特点

全民拼购，优惠多种奖励制度，可刺激用户参团，以游/戏的方式娱乐性让用户自裂变、自传播，对比以前的模式，大多存在推销思维，客户容易产生抗拒心里；而拼购这模式，采用的是营销思维，正波比引流，消除用户抗拒心理，灵活的机制是很吸引用户的新模式。并且结合团队裂变奖励机制，让大家的积极主动性会更高。线上线下打通，

资源流量转化最大化。