

全民拼购电商的商业模式，让你主动分享身边的人脉

产品名称	全民拼购电商的商业模式，让你主动分享身边的人脉
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

近几年，PDD从之前的质量、廉价到现在人人都会想着，买小物件上PDD买便宜、实惠，是因为什么原因呢？疫情，疫情从2019年年底开始，从那时候起，人们的经济情况就很不稳定，资金上入不敷出，所以PDD的低价逐渐越来越多人接受

而我们品牌方入驻平台都渴望一个平台都想要一个好的营销玩法，让用户裂变，销售额增长，这是我们每一个人都想要得到的。但是有些营销模式风险高，玩法又太过于复杂推广也有难度，同时也会导致平台亏损，得不偿失。

全民拼购电商的商业模式，既能让用户主动参与其中，还能主动地去分享自己身边的人脉！

什么是“全民拼购”？

【全民拼购】模式是结合了当下流行的“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。

1、拼购1.0版本（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）

只有消费者需要才会来玩。

2、拼购2.0版本（中奖拿产品，不中奖原路返回金额+额外红包）

消费者不需要商品也可以来玩。但是，随着市场发现，大多数用户想着不中奖，可以拿额外红包，而中奖用户因为产品堆积过多，所以逐渐不想参与活动

3、 拼购3.0版本（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）

拼购的营销应用是以“让利用户”为运营导向，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。

全民拼购结合了当代的“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。合法合规运营，以成团奖励、推广奖励、奖励、团队级差奖励平级奖、区域奖励、团队长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

模式亮点：

门槛极低，参与即赚（无参与门槛限制，所有用户均可参与活动，并且参与拼团，无论中奖与否，均有所获。）

有机会“白拿”产品（中奖用户可获得的“购物基金”，后续参与活动可全部返回，等同“白拿”。）

资金安全保障（所有资金通过可信第三方专项存管账号（如微信·财付通），安全有保障。）

无泡沫，零风险（所有奖励均来源于产品销售的利润和品牌广告支出，无泡沫，零风险，合理合法。）

可灵活参与（用户可自由参与不同价格（产品）的拼团活动，中奖后可自由选择产品或等值购物币。）

奖励可即时到账（订单完成，奖励即可到用户零钱账户，用户按照平台提现规则即可把零钱进行提现。）

可玩性极强（用户不仅可以获得现金奖励，还可通过“分红积分”，获得平台额外奖励的月度分红。）

无收益封顶限制（无任何参与次数和收益封顶限制，秉承“越参与，越分享，越收益”的原则，多劳多得。）

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，资源流量转化大化。