

社交属性如何搭配 电商一起进行产品销售？

产品名称	社交属性如何搭配 电商一起进行产品销售？
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	东莞市
联系电话	18665158422 18665158422

产品详情

社交顾名思义是指人与人之间的交际往来，时代的发展下，手机网络层面的社交也是显得越来越重要了。举个简单的例子：WX、企鹅是大家用的比较多的社交工具，且前者的社交属性毫不可以的说，现在这个社会，一大半人的社交都在靠着这个软件去维持。

那如果我们将这个属性运用到电商上面，直接通过人与人之间进行商品销售，那产品销售的方面上还会存在问题吗？于是早的社交电商诞生了——微商，微商就是社交属性初次搭配电商所产生的职业。

但真正让社交电商这个属性爆火的还是PDD的成功，大家或许讨厌PDD的病毒式营销方式，但不可否认的是，这的确是社交+电商的成功案例，PDD通过独特的拼团模式，和病毒式的“砍一刀”迅速打通了三、四线城市的消费渠道，奠定了自己的社交电商地位，仅用了2年3个月就在美国纳斯达克上市。

PDD的成功也证明了社交电商是完全可行的，激励了无数在这条道路上前进的企业家，创业者，但只靠一腔血勇去拼搏是缓慢而费力的，这个时候就要考虑“借力”。

PDD的拼团模式经历了市场迭代后，发展出了全民拼购玩法，下面我给大家介绍以下这款由拼团玩法升级而成的全民拼购玩法，该玩法本质上也是以消费返利的方式吸引消费者。

社交+电商的双结合模式——全民拼购

全民拼购的玩法就是用户可自由选择100、300、500元等产品价格的拼团活动，满10人开团，3人中奖，7人不中。

中奖的人可以获得：

- 1、相应价格的产品或等值的购物币；
- 2、可获得商品价格100%的“购物基金”；

3、可解锁5%的“购物基金”

不中奖的人可以获得：

- 1、平台全额退回参与拼团的款项；
- 2、可获得（商品价格）5%的广告奖励；

这样无论参与的人是否中奖，都有收获，可以提高参与拼团玩家的积极性，该模式本质上也是按照消费返利的模式来吸引消费者的。