

市面上运行、热衷好评的六款电商商业模式，你了解多少？

微三云钟小霞

产品名称	市面上运行、热衷好评的六款电商商业模式，你了解多少？ 微三云钟小霞
公司名称	东莞市莞带大数据科技有限公司
价格	.00/件
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402室
联系电话	13143659518 13143659518

产品详情

电商一直是互联网长久不衰的主题，几乎能看到的所有创业项目*终都要靠电商来进行有利的变现，那么，发展至今，都发展出了哪些模式呢？这些模式的特点又是什么呢？

今天就简单给大家分析目前在市面上运行、热衷好评的六款电商商业模式。

1、全民拼购

模式结合了当下流行“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量，实现“多方共赢”的效果。拼团活动满10人即开团，参与用户多种奖励机制。

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）。中奖用户，可获得相应价格的产品或等值的购物币、购物基金和分红积分。未中奖用户，平台全额退回参与拼团的款项、额外赠送广告奖励和购物基金。

2、链动2+1

模式共分为两个身份梯度：代理员和合伙人，奖励机制分为：直推奖励、团队见点奖、平级奖、帮扶冻结机制，换位功能，以及V3身份权利礼包等等还有一些其他的功能体系。

推荐两个人即可升级为合伙人身份，同时获得上面所提及的奖励机制，每个进入平台消费成为代理员身份的人，都可以以同样的方式去推荐两个人成为合伙人身份，享受多种奖励机制的同时，还可以购买到自己想要的产品，平台也可以根据他们消费的情况，进行个人以及团队之间的分红，绩效奖励等，可以是用户长期的留在平台为其赋能，转化。对于平台和合伙人来说基本上是双赢的效果。

3、广告电商

模式结合了“社交电商+广告分佣”，让消费者在购物的同时可以获得积分，积分可以根据不同的门槛观看平台对接不同的广告任务，让消费者手中的积分变现（得广告奖励），*终实现广告主、平台和消费者三方共赢的效果。当用户数到达一个量级时，可获得第三方广告收益、平台产品销售收益、平台方自己接品牌广告。

4、泰山众筹

众筹是商城应用快速驱动用户自我裂变的一种促销活动。通过用户主动发起链接人脉，好友互助的模式，以更低的门槛参与并完成项目，同时实现平台引流与卖货的目的。

平台组织发起限时众筹，设置入场人数和资产数量，用户购买商品赠送下单奖励资产，商品发货，用户满足入场条件参与活动，活动主要采用满四期返一期的形式进行资产发放，每增加一期按同比30%来递增。

5、O2O电商

主要是针对线下零售实体店，进行商家及其产品、服务整合的线上综合平台；它结合了云平台会员分销体系，完成线上线下导流的同时，比传统O2O平台更能沉淀用户资源，实现平台、商家、用户的“数据持续变现”。

6、异业联盟

异业联盟是云平台中用于打造线上线下商业相结合的应用系统。可用于整合各行业线下门店，在线展示门店信息引流模式，建立多个商家联盟体系。

线上线下相结合：通过建立综合商家平台，为商家提供线上推广的渠道，平台通过粉丝运营，打造线上平台营销、线下商店提供服务的商业体系。

联盟相互引流：多商家可产生联盟效应，服务相互补充，结合分销模式使用，建立关系，相互引流，共享用户。

商店推广方式：通过优惠买单、红包、推广建立关系等营销工具，商店自主推广、借力平台裂变，线上传播更轻松。

由此可以得出结论：社交电商多数都门槛低，而且操作简单，再加上自购省钱分享赚钱的理念，使得它比其他模式更容易得到大家的认可。拼多多的火爆更是让公众的目光都放到了社交电商上，熟悉这种模式的人往后会越来越多，由此也势必会带来裂变速度的加快。