

# 全民拼购是怎么用拼团返红包的模式来提高商品复购率的，微三云钟小霞

产品名称	全民拼购是怎么用拼团返红包的模式来提高商品复购率的，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

如何才能留住用户增加用户黏性提高复购率？这是每一个运营商都在思考的问题，现如今商品琳琅满目，各个网购平台如雨后春笋般争相出现，成就了买方市场，消费者看中一件商品往往会货比三家择优购买，那么如何在这万花丛中独树一帜呢？

首先你需要有优质的货源。消费者与商家绑定关系的本质是货源，你家的货不好质量不行一切都是空谈。所有要对货源进行严格的把关甄选，在做测品的时候一定要亲自体验，了解商品优缺点和成分材质。

其次是价格，消费者都有占便宜的心理，所以价格一定要适中不能过于虚高，现在互联网时代价格都是透明的，你家卖的贵用户就流失掉了。

再接着就是需要有一套特有的会员分销制度，结合自己的商品给用户和代理商留出利润空间。就比如近期比较火的拼团模式。单件购买是原价，十人成团打9折，二十人团打8折，商家不仅快速的清理的库存收回成本还能薄利多销赚到钱。

全民拼购在此基础上进行了优化。商品数量受限20人团可能只有三个人能够拼到商品，剩余的17人是拼不到的。那你可能会想拼不中的用户不就流失了？相反，拼不中的平台会立即退还货款，并且会额外的赠送一个参团现金奖励作为补偿，因此用户会踊跃参团，拼中了商品，可以选择收货或者在平台进行寄售，拼不中还能增加收入。并且分享别人参团，不管能不能拼中你还都有奖励。

用户在这样的条件下就会踊跃参与拼团，提高商品的复购率，有利可图就会增加用户黏性，因为不管拼中拼不中对用户来讲都没有损失的。而对商家而言，商家只是拿出其中一件或者商品的一部分利润给到用户，就能快速的扩散分享，从而增加免费推广的力度。