

火爆的全民拼购，到底在玩什么猫腻？

产品名称	火爆的全民拼购，到底在玩什么猫腻？
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	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

最火爆的商业运营模式，在变化莫测的商业战场不可错过任何的好商机。现在给各位详细介绍的就2021年在社交电商圈最火爆的新商业模式——拼团抽奖返利模式。

近期在社交电商圈做这个商业模式的商家如潮水般出现，刷屏在各位的朋友圈。经常看到各路自媒体平台推广项目，号称“网络直销残余的避难所，微商难民的翻身道，破产老板的救命稻草，团长的新摇钱树”的非常存在究竟是个啥？

一句话去概括，它就是抓住了人类终极的上瘾心理——融入了博彩机制。人性的贪婪，和爱占小便宜的心理

关于它的本质思维，给各位举个实例：

例如价值2999元的智能手机，10人参团拼团抽奖，但只要2个人会中得产

品，另外8个人不中退产品钱，再给80个购物币，购物币积累到一定数量可以0元兑换等值产品或直接提现。中奖的获得产品，没中奖励红包或购物币，每天赚个零花钱，再给中奖的人设置连中5次的奖励机制，例如退回5个产品参与本钱，这就等于白拿了5款产品，消费者怎么看全部都是稳赚不赔的生意，不断吸引人参与。形成引流变现和裂变分享的商业循环。

拼团抽奖的底层逻辑就是以这种中奖激励人心的商业模式，设置产品利润分红，利用中奖者的商品利润，补贴没中奖的人，设置每天参团次数，再拉长用户在平台网站的运转周期，保证整体盘子永远有人在玩，有资金在平台网站运转，就能长期运营下去。

1、据说很赚钱的拼团抽奖，到底在玩哪些猫腻？

很多人有疑惑了，产品不中要给用户补贴钱，连续中了5次要退回用户所有产品钱，还要白送5款产品，怎么看全部都是赔本的买卖，商家还号称平台网站账单流水过亿，这不合理啊？

据一位专业研发拼团抽奖系统的资深玩家详细介绍，拼团抽奖作为新兴商业模式，很多人把它当做一个全新的盘子来做，见钱眼开非常容易走偏路，看似平台网站账单流水过亿，实则直接踩到了法律红线。因为很多商家根本不会设置或考虑什么利润拨比，只想纯玩一个商业模式，设置高提现门槛，用“后浪”补“前浪”，甚至发展多层次，后期套现卷款跑路崩盘。

例如有的商家还会在平台网站给用户设置门槛，用户中了4次活动礼品后，第5次就非常难中，即使中了，退回所有产品钱还会设置长周期提现门槛，不断拉长用户在平台网站的留存时间，要是没有新流量进来，后期就

会崩盘。为了降低退货率，规避赔本风险性，还有些商家甚至直接在平台网站标注：“不允许七天无理由退货”，这直接触犯了电子商务法。

“不过拼团抽奖那么火，一定有它存在的思维，它就如同一个辅助工具，看你怎么使用了。”这位资深玩家继续详细介绍，其实目前各位可以把拼团抽奖理解为拓客的一种新辅助工具，它给商家带来的主要效果就是更快裂变拓客，有趣好玩，有新鲜感，让没有用户的新盘子更快打开局面，帮助起过盘子的团长，合伙人更好的拓客、成交。但一定要设置好商业模式级别，在安全范围内经营，尤其是要设置好产品利润拨比，保证商家不会亏钱。

由于这个商业模式裂变非常迅速，微信对这部分监管非常严格，这个行业做出一定规模的商家都不会用微信小程序或者公众号等辅助工具，容易封号，多数研发出了自己的APP在经营。

在产品上，要想让消费者持续拼团抽奖，产品配置上一定不可太少，要定期上架一些新产品。在我看来现在市场上做得比较火的拼团抽奖平台网站，品类上选择偏向退货率低、高复购、刚需品，以零食+食品+日用品+商家主营产品在平台网站运转，分为拼团抽奖区和非拼团抽奖区，不会只做拼团抽奖一个商业模式，主要以社群团购+会员制电商+拼团抽奖结合的商业模式在玩。

市场上的品牌方利用拼团抽奖更多的是去拓客，更快回本现金流，例如一个消费者每月有2000万的账单流水，但账单流水不是真正利润的来源，大多数消费者都会在平台网站有流量的情况下，招收城市代理商，项目合伙人，开始做加盟招商，扩大线下版块，获取会员费。和私域流量的流量变

现的增值收益，比如对接第三方广告和商家入驻等收益。

2、拼团抽奖到底合不合法？

目前很多平台网站借助这个商业模式几个月就拉起了几万甚至几十万的会员，但是，很多人了解了这个商业模式会觉得它非常像前几年被定性为赌博的一元购。网上甚至能搜到有人做拼团抽奖被刑拘，那么拼团抽奖到底合不合法？能不能做？

业内资深律师指出，单纯拼团抽奖这个商业模式只是一种促销方式，是可以做到合规经营的，往往被做成违法甚至犯法是因为里面加入了一些不合法的东西导致的。例如商品价格过高、品牌方让员工或者人机虚假参与拼团抽奖，或者在推广中加入了传销模式等不合法的内容，才导致自己成为了不合法的商业模式。

我们再回到商业模式本身上，20人团，1人拼中得产品，19人拼不中得推广奖励。团长得管理奖励。那么一个产品给多个人分钱合法吗？

根据国家市场监管总局发布的自2020年12月1日起实施的《规范促销行为暂行规定》中第十二条的明文规定，采用新拼团抽奖商业模式运营的平台网站为了推广自己的平台网站商城或者商品、获取流量等，通过附带性地给予未被抽中的参与者一定的奖金或者其他利益的促销行为，属于有奖销售。

太多资金盘搞得大家正常做生意的都不能好好做生意了，

第一你不要做收钱不发货，搞集资

第二你不要买假货和伪劣产品，

第三你不要价格虚高

第四合法缴税

一般这样就没什么问题

3未来，拼团抽奖将何去何从？

虽说拼团抽奖本身可以规避法律风险做到合法合规，但是跟微商一样，任何的一种可以去赚快钱的项目都容易被利益熏心的从业者玩坏。目前，全国还有两三千家拼团抽奖平台网站，账上几亿账单流水，很多人玩得比较野，拼命设置各种门槛割韭菜，根本没想卖产品，纯玩商业模式拉人头，他们想方设法拉长用户在平台网站的资金运转周期，以拆东墙补西墙的方式保证盘子里有人有钱能运转下去。这不是健康的商业模式，存在巨大的风险性。

那么如何让拼团抽奖长远健康有价值的运用于正常的商品市场？方雨老师在调研该市场许久后，给出了自己独特的思考。

首先，可以去做这种商业模式的产品，拨比利润一定要足够高，护肤产品日化类、大健康产业类的利润率比较容易达到，其他产品只要满足以下三种思维，才能运用到拼团抽奖商业模式：

清货，超低价产品设置利润拨比，既清货又保证利润，不亏钱。

品牌特卖产品，每天搞一款特卖，可以打破价格带，利用拼团抽奖商业模式，拉新流量吸引流量。

新品测试，新的产品推到所有渠道，好卖是否，大家都打个问号，利用拼团抽奖做测试可进可退，还可以提高新品市场销量。

所有拼团抽奖平台网站没有流量进来，不转到正常的商品思维，结局就只要死路一条，但如果运用到正常的商品思维，和线上、线下实体结合，这种商业模式的价值空间就巨大。

说到底，任何的牛逼闪闪的商业模式也都仅仅是一种辅助工具而已，好辅助工具的价值用在圈钱拉人头上那肯定最终滑向违法边缘，只要那些主要精力放在做好产品，建好品牌的商家才能让辅助工具、风口、收益都为己所用，而不是只吃一波收益或者被他人吃收益，这样的目的才能永远立于不败之地。