

# 挖掘拼夕夕砍价背后的赚钱模式，「全民拼购」为啥后来者居上？

产品名称	挖掘拼夕夕砍价背后的赚钱模式，「全民拼购」为啥后来者居上？
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	东莞石排瑞和路一号
联系电话	18002820787 18002820787

## 产品详情

多多大的核心优势在哪？他的大的起步就是你们讲的一半是对的，另外一半是地找到需要砍价的人，其实谁都想砍价。当这一群人去砍价，20块的东西能砍到10块，要不要拼？要，事实上真的有砍价吗？其实本来就卖这个价钱，但是如果直接跟你讲，我卖这个价钱，打特价赶快来买哦，顾客肯定怀疑这东西有问题，但是呢，我以搞活动的形势，几个人拼一件产品，可以优惠获得。人类嘛，说句通俗易懂的，都喜欢占便宜，你把他的心里摸清楚了，这个事儿是不是就好玩了。当然我们都知道，拼多多里面到后来确实有很多诟病的東西，但是它大量的吸纳了很多营销引流的好工具，比普通的电商平台多了更多的趣味性，特别。在经济下行的情况下，消费者干脆的想法就是哪里便宜我就往哪里。拼多多这么成功是因为干了拼团，拼团的成功引流让他得以快速上市，并且后面啊，市场根据拼多多的拼团功能进行升级优化，从而推出——【全民拼购】

### 一、全民拼购衍生的背景

在原来拼团、拼商的基础上进行升级，衍生出我们现在市场流行的【

全民拼购】。

1、拼团：人满，开团，获得优惠产品

2、拼商：人满，抽奖，要么10中3，五中2，中奖的可以得到优惠产品

（劣势：产品单一，用户回购率低下，并且开团流量分散）

3、全民拼购：产品多样化，保障每一位参与的消费者的权益，增设了中奖的人可获得的优惠，保障不中奖的人，获得额外奖励，不亏，真正实现人人参与即消费商。

那么接下来小编就带大家了解，为什么【全民拼购】可以做到后来者居上？

比如说我们在拼夕夕拼团成功了一双运动鞋，然后就得到了一双运动鞋的产品，那对于用户来说，又不是只需要运动鞋，就比较少几率会再去参与下一次的拼团。这个优惠的粘度太小了，很难沉淀用户，让用户复购回购。全民拼购就解决了上述的问题，具体是怎么做的呢？接下来我们就详细了解一下吧！

二、全民拼购模式的具体流程

举例：商城里面的拼购区

假设口红原价180，拼购价100

设定参与人数，十人一组，只有三个人可以买货成功。

葫芦七兄弟和梅花三姐妹参与了这次活动。梅花三姐妹中奖买货成功。

不中奖的葫芦七兄弟会获得[思考]：

1、参与拼购的费用全部退回

2、平台额外奖励的五元安慰红包

中奖的梅花三姐妹会获得

1、产品：（十几种产品可以供选一，想要化妆品、护肤品，日用品均可选择）

2、购物币：（如果产品不需要，平台会赠送等值的购物币100，可以对接线上也可以对接线下）

梅花三姐妹可以去到京东或者其他供应链里面兑换等价值折扣的产品

梅花三姐妹也可以到线下对接好的门店，例如餐馆，酒店进行优惠券抵扣等等

3、购物基金：平台会赠送等值的购物基金，但是有设定一定的条件，每参与一次拼购活动，就会返五的购物基金，梅花三姐妹中的老大参与了20次，就返回了 $20 \times 5$ ，相当于免费拿产品，期间中奖又有叠加的优惠，不中奖的那几次，平台也会正常额外退安慰红包

4、奖金池：每参与一次，平台就会放五到奖金池里，在按照梅花三姐妹或者葫芦七兄弟他们的参与频次和消费的数量，来发放给他们作为鼓励

5、还可以额外打通广告电商，梅花三姐妹还可以通过看广告，把刚刚的购物基金变现（这一块广告电商模式，完整的方案可看前期的文章）

三、全民拼购的数据参考

#### 四、全民拼购的模式亮点

市场上模式更新迭代很快的，拼夕夕的营销做的很成功，它的拼团也引得各大电商巨头互相借鉴。我建议如果商家想要快速引流，解决拓客问题，是可以借助工具的。全民拼购目前在市场上还是很火的，没有泡沫零风险，特别适合想做平台、解决线上卖货的企业。