

单场活动引爆百万流水，全民拼购掀起抢购热潮？

产品名称	单场活动引爆百万流水，全民拼购掀起抢购热潮？
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402室
联系电话	13728755927 13728755927

产品详情

拼团，这是种很早就出现在电商圈的模式，拼团模式也随着行业不断地迭代更新，演变出各种不同的拼团玩法。从早的多人拼团，发展到现在的拼团+分销，拼团返现等各种各样的模式。电商企业通过充分挖掘社交流量的价值，形成多个连接点，实现爆发式传播，这已经是必然方向。平台模式的本质就是引流裂变，吸引到更多用户参与到活动平台中来。而如今，一个全新的拼团玩法—全民拼购营销模式蔚然成风，吸引了多方的关注和参与，风头一时无两。

全民拼购模式玩法剖析

用户可在平台自由选择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)。

7人不中(买货失败)

全返

额外补贴5元红包

3人中奖(买货成功)

可获得相应价格的十几种产品供选择一或等值的购物币；

可获得（商品价格）100-%的“购物基金”；或者

可获得（商品价格）5%的广告奖励；

可解锁5%的“购物金”（如有“购物基金”）；

可获得（商品价格）10%的“分红积分”；

用户若参与同一个拼购活动连续中奖3次(买到优惠商品)，后续该用户继续参与该拼购活动则将连续10次不中奖，让其它用户也能有机会买到优惠商品！

购物基金：

举例：消费者参加并获奖，可得到价值100元的商品和100元“购物基金”，后续参加拼团，每次可激活出5%的“购物金”（可提现或消费）。

假设消费者A后续参加了20次该活动，且都没获奖，那么总共可激活： $20 \times 5 = 100$ 元的“购物金”，等于“白拿”了第一次参加的那个商品，而且还能得到“ $5 \times 20 = 100$ 元”的“（不获奖）奖励”

这一个购物基金可以这样释放，例如你拼了100元，中了，释放了5元，还剩95，下次你想拼一个600元的没中，那么他释放的是600元的5%，也就是30元，5块钱奖励。依据拼团的价格释放，你拼100就是100的10%，拼600就释放600的10%

总体看起来，消费者无论是获奖还是不获奖都可以得到很大的优惠，参加即赚钱，在原来拼团人满开团的基础上，更新玩法，也有更多亮点。这个模式的优点在于抽奖失败可返回资金并且获得额外的补偿金

。所以当这种平图案模式一出来就吸引了大量的用户参与其中。

同样的缺点也有，就是同一个用户在一-天中参与多次拼团，结果都是中奖的情况。用户想参与拼团获利，并不想直接要产品，因为如果中奖了，家里堆了一堆同样的产品，且用户还不挣钱。这就导致用户不会持续地参与多次拼团。

全民拼购打破传统电商活动模式，结合了当下流行的“社交电商”与“拼购玩法”，通过全民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，实现“多方共赢”的效果。

拼购以全品类多样化的商品，吸引各个年龄、各个地域的用户，通过社交裂变的玩法连通各个社会圈层及场景，进而完成销售购买，这其实正是通过社交属性重构了人、货、场，为用户提供个性化的体验，通过自主裂变的玩法为商家赋能，快速吸引精准消费人群，深度践行了“无界营销”理念。