

# 营销妙招：社交电商“拼购”玩法，实现用户与销售额双裂变——微三云

产品名称	营销妙招：社交电商“拼购”玩法，实现用户与销售额双裂变——微三云
公司名称	东莞微三云软件开发公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	东莞市松山湖生态园B栋
联系电话	18002681353 19521826326

## 产品详情

自2021年新零售概念一出，又兴起一波全新商业模式的玩法，社交电商一时之间被火速推向风口，再过去几年里，社交电商发展如火如荼，由社交电商演变出来的玩法中-----拼购，“拼”已经成为了当代的消费心理，“拼购”是一种快速引流的营销活动，它使用裂变方法促使参与者自发传播，拼购核心以客户为主，优惠消费是每一个顾客都热衷的消费观。

全民拼购结合了当代的“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，实现“多方共赢”的效果。合法合规运营，以成团奖励、推广奖励、奖励、团队级差奖励平级奖、区域奖励、团队长分红等分销模式裂变会员，进而提升平台的用户活跃度，实现用户与销售额双裂变

### 一.模式亮点：

门槛极低，参与即赚（无参与门槛限制，所有用户均可参与活动，并且参与拼团，无论中奖与否，均有所获。）

有机会“白拿”产品（中奖用户可获得的“购物基金”，后续参与活动可全部返回，等同“白拿”。）

资金安全保障（所有资金通过可信第三方专项存管账号（如微信·财付通），安全有保障。）

无泡沫，零风险（所有奖励均来源于产品销售的利润和品牌广告支出，无泡沫，零风险，合理合法。）

可灵活参与（用户可自由参与不同价格（产品）的拼团活动，中奖后可自由选择产品或等值购物币。）

奖励可即时到账（订单完成，奖励即可到用户零钱账户，用户按照平台提现规则即可把零钱进行提现。）

可玩性极强（用户不仅可以获得现金奖励，还可通过“分红积分”，获得平台额外奖励的月度分红。）

无收益封顶限制（无任何参与次数和收益封顶限制，秉承“越参与，越分享，越收益”的原则，多劳多得。）

1.拼单方式：

“10人团”中抽“3人”；

中奖者可获得：

A.等值的产品/购物券；

B.(商品价格)10%的“分红积分”；

C.(商品价格)的“购物基金”；

D.(商品价格)5%的“购物金”(前提是该用户拥有“购物基金”，

且奖励不超过“剩余的购物基金”；

不中奖者可获得：

A.(商品价格)5%的零钱奖励：

B.(商品价格)5%的“购物金”；

## 2.拼单规则说明：

“分红积分”作为“参与平台利润分红的凭证”，不能提现为零钱，同时每月1-5号用户可以将积分用户兑换产品或者转入/转出至“积分池”，6-24号则只

能转入但不能转出“积分池”，25-30号为结算期，需 总  
，用户不能转入和转出“分红积分”，平台会根据“可分配利润”与  
“总分红积分”数进

行加权分红。(另：每次转入“积分池”的数量必须为“整百”。)

“购物基金”可视为“待返金额”，如A用户获得了100个“购物基金”，后续A参与继续拼团后，将以零钱形式返还“购物基金”，直到返完为止。

新用户参与，成为“1天有效期”的推广员；

用户当天有参与，平台赠送“1天推广员有效期”；

(举例:新用户A参与某个拼团活动，总共可获得2天的推广员有效期。)

拼团隐藏规则:1.当天次参与拼团并且排位，必不中;

(举例:A B C D E ...，蓝色为当天非参团，红色为当天参团，则C为此团的“不中奖人”。

2.新人参与且排位，必不中;

(举例:A B C D E F....，蓝色为当天非参团，红色为当天参团，绿色为新用户，则C为此团的“不中奖人”。)

附:1.2版本新增功能大纲

1中奖规则:可设置中奖XX几次后，之后XX几次必不中奖

2、新增订单管理，当未成团的订单后台也能看到

3、关联产品限制:后台可自定义设置实物产品数量(多10个)

4、自动成团:当活动团时间到了还未达到参团人数，系统机器人自动补齐活动人数(必须后台手动开奖)

5未中奖新增赠送积分:赠送商城积分

6限制用户每天参团次数:每天可参团的次数

7每日分红:每天晚上0点结算

分销利润分配(按商品价格)

推广奖励:2级分销---2.5% , 1%;

店铺奖励:(等级由高到低分别为)5%、 4%、 3%、 1.5%;

区域奖励:省代2.5%、 市代1.5 区代1%;

## 前端产品/价格展示

前端直接展示“ 99元/299元/399元/599元...”拼团区，用户根据所选价格直接进入选择，可供选项有“A产品/B产品/C产品/购物券”，用户只能选其一

综上所述，营销因人而异，消费人群，产品类目等等各方面的因素都需要对模式进行改动。模式是固定的，思维是灵活的，好的营销模式都是通过“碰撞”出来的，欢迎各位读者留言评论，分享自己的看法，更多详情也可私信小编。