

# 不伤人脉的新拼团玩法——全民拼购

产品名称	不伤人脉的新拼团玩法——全民拼购
公司名称	东莞楚恒辰诺网络科技有限公司
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302室03
联系电话	14778333741 13268813057

## 产品详情

随着互联网的快速发展，人们的消费层次已经从最初物质消费到如今的精神消费，从消费者到消费商的身份更新。购物需求也就变得越大，电商市场瞬息万变，想打败某宝、某东的大主流平台，不是一般人可以干的过，更何况如今电商平台的竞争白热化，想要在这么多竞争者中脱颖而出，关键在于合适的推广引流模式，好的产品也需要结合好的营销，想要让自己的产品或者说行业快速打入市场，应该如何做呢？接下来微三云陈志坤分享的这套不伤人脉的新拼团玩法：拼夕夕营销方案的升级版方案——全民拼购——客户上线破纪录一分钟成千个团！！！！

附带客户后台提供的真实运营数据：（微三云源码部署，不参与客户运营流水，所有数据流水均在客户平台自己掌控）

### 一、全民拼购为什么火爆市场？

最初的市场拼团前身叫拼团，拼团的参与逻辑很简单，就是人满开团，人均获得产品，在随着市场的更新，进而升级了进阶版本：拼商，拼商的逻辑就不是人均得产品，而是随机抽选设定人数获得产品，但是拼商的弊端在于流量分散，产品单一，用户的复购参与率低，市场就是在选择，在升级，到现在，吸取之前的模式经验，打败了传统的营销方法，增加了新奇的玩法机制，人满开团，把流量集中制，参与其中就可获得优惠，产品的选择也从单一到多种类，供消费者选择。。

——2022年火爆市场的【全民拼购】崛起了！

## 二、什么是全民拼购

全民拼购打破了传统电商活动形式，综合了当下流行的“社交电商”与“拼购玩法”，凭借全员更个性化奖励机制，将产品销售中的利润最大化让利于参与拼团的用户。

激励消费者参与、分享的同时，也能拉动平台产品销售，达到“多方共赢”的作用。

让日常消费变得有趣味性。

消费者得到更好的消费体验，在拼夕夕的成功营销上多方面创新，消费者参与即赚。

## 三、全民拼购的玩法逻辑规则介绍

### 拼购玩法规则

（注：平台模式产品需要控制利润，进行合理的分佣分润）

在平台的拼购商城版块，用户可自由选择等产品价格的拼团活动（以十人团为例，人数可以自定义设置）

满10人即开团，3人可中奖(买货成功)，7人不中奖（买货失败）。

针对7人不中（买货失败）的机制：

参与活动的金额全返

附加平台补贴5元红包（可以抵扣消费）

针对3人中奖(买货成功)的机制：

可得到相对应价格的十几种产品供选择一或等值的购物币；

（其中购物币针对于线上和线下场景可抵扣：）

线上：京东、玖富等供应链可以抵扣等折扣产品消费

线下：餐饮、酒店等实体店可以抵扣作为消费折扣

可得到（商品价格）一比一的“购物基金”；或者可得到（商品价格）5%的广告奖励——可对接广告电商

每参与一次，就可解锁5%的“购物金”（如有“购物基金”）；

可得到（商品价格）10%的“分红积分”；

如果用户连续三次参加同一购物活动（购买优惠商品），后续该用户将连续10次不获奖，让其他用户也有机会购买优惠

## 五、全民拼购的模式优势以及特点

### 1. 门槛极低，参与必赚

参与门槛有限，所有用户均可参与活动，参与团战，无论中奖与否，一律中奖

## 2、有机会“免费拿取产品”

获奖用户可获得100%的“购物金”，后续参与活动均可返还。三方专用存款账户（如微信·财付通），安全有保障

## 4、无泡沫、零风险

所有奖励来源于产品销售利润和品牌广告支出，无泡沫、零风险，合理合法。

## 5、参与灵活

用户可以自由参与不同价格（产品）的团体活动，中奖后可以自由选择产品或等值购物币。

## 6、奖励可即时到账

订单完成后，奖励可发送至用户找零账户，用户可根据平台提现规则提现。

## 7、可玩性强

用户不仅可以获得现金奖励，还可以通过“分红积分”，获得平台额外奖励的每月分红。

## 8、无收入上限限制

不限制参与次数和收入上限，秉承“参与越多，分享越多，收入越多”的原则，工作越多，获得的越多

如今在疫情大环境的影响下，说句实在话，多少公司解散工人，多少实体店起起落落，多少项目因此耽搁，身为老板更不能坐以待毙，线下的道路越走越窄，那么是不是可以转变思维，互联网的风口从18年开始就只增不减，不少企业老板也私信小编转型，企业转型靠的不是跟风，更应该找适合自己产品自己情况的模式，好的模式才会推波助澜。