

# 全民拼购，参与即赚？

产品名称	全民拼购，参与即赚？
公司名称	广东三三工坊科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	南城街道新基路7号2栋509室
联系电话	13712895126 13712895126

## 产品详情

大家好，我是微三云海象。

一个正在互联网创业的年轻人。

互联网的流量之争已经见怪不怪，像每年过年的时候，各大互联网平台都会狂撒几亿来吸引客户到自家平台从而获取流量来变现或者打响度。

全民拼购，参与即赚

“白拿”产品，还有机会获得多种奖励的新消费模式

全民拼购这个模式至今都有很多平台在玩，包括一些主流平台也是推出了自己的拼购APP，如苏宁拼购、京东拼购等等

先给大家看个题目

一产品300元，利润空间在200，十人团，设为3人中7人不中

中奖3人，成本300，利润600，平台拿出利润分利

中奖奖励：

1价值300元的产品一套。

2增加300购物基金。

3获得30的购物金现金奖励。

4获得分红积分50个。

5获得平台积分300个。

不中奖奖励：

a获得10元的现金奖励。

b获得15的购物金现金奖励。

c获得平台积分100个。

每日分红：每笔中奖订单拿出10元放入奖金池进行分红。

大家可以算当中利润是多少，每个团平台能挣多少？

大家在做电商的时候可能都会遇到的问题：

1.用户裂变难

2.平台流量少

3.用户复购低

4.订单增长慢

5.变现难度大

以上难题，全民拼购模式都可以通通帮您解决

绩效奖励就是，平台设定一个奖金池，每成团一次都会从中拿出一定数额的奖金放入奖金池，在一定时间内由拼团次数多或者中产品次数多的用户获得

以上就是微三云海象分享的内容，感兴趣的朋友记得点赞关注并留言！

1软件5系统9开发、8营销6方案0设计0、8商业3模式5策划0。

这一种新的商业模式，正在改变我们生活。

文章编辑：（WSY-0013）

扩展资料：

从前的双11，是淘宝和京东做主场，这几年随着抖音、快手等短视频平台的加入，又热闹了一些；而今年大的变化是B站、小红书和知乎这类社区也开始做电商了。社区做电商，现状如何？又反映出什么？

双11历来是阿里、京东唱主角。近两年，抖音和快手高调加入，搅动旧格局。今年的新变化是，B站、小红书和知乎纷纷加码电商，也要从中分一杯羹。

B站的切入点是直播电商。10月中旬，B站直播分区上线“购物”专区，并面向带货直播间全量开放“小黄车”购物车。目前，B站直播间商品覆盖日用百货、美妆护肤、3C数码等品类，其来源除了B站自营电商“会员购”外，也包括淘宝、京东等第三方渠道。

小红书尝试继续推进站内电商闭环。小红书购物频道上线“11.11买买节”，搭配无预售、跨店满300减50等玩法。参与活动的商家和商品均来自平台内部，用户无需跳转至站外即可“拔草”。