

全新电商拼团模式解析：0元拿产品、复购率高，微三云钟小霞

| | |
|------|------------------------------|
| 产品名称 | 全新电商拼团模式解析：0元拿产品、复购率高，微三云钟小霞 |
| 公司名称 | 东莞市莞带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 | 13143659518 13143659518 |

产品详情

自2015年9月上线以来，拼多多在短短几年内跻身电商行业巨头行列，日订单量成为仅次于淘宝的第二大电商，其中拼团发挥了很重要的作用。拼团作为一种很好的营销方式和商业手段，在电商、商品和服务等消费场景得到了广泛应用，也受到了众多商家和用户的青睐。本期分享全新电商拼团模式。

拼团模式的核心是社交和促销。拼团活动通常由团长发起开团，通过渠道分享后团员进行参团，组团成功后，团长和团员都可以以较低的价格获得拼团的产品，对商家而言可以进行拉新、促活、增加现金流类

等。

拼团是团购的一种，需要基于一定的社交关系才能完成的团购，有优势的同时也有劣势。对商家而言：通过一定的让利，可获得用户、促活、提高销售额、增加现金流；进行产品宣传、品牌宣传等；对用户而言：较低的价格获得需要原价才能买到的产品，用户体验较好

拼团是基于强社交关系进行的活动，可能存在分享拼团后但好友无人参团情况发生，对个人社交关系的维系产品不利影响。基于强社交，但也要基于强需求，只有满足用户需求的东西用户才会进行付费，拼团对于商品品类有一定的不利，消费频次较高、需求量较大的日常消耗品类的产品可能更适合拼团。

对于平台来说，拼团的目标在于拉新、提高订单量、利用用户关系链进行产品宣传、扩大影响面；通过建立拼团活动，添加拼团商品、用户开团、分享邀请、人满成团引发裂变传播；利用社交关系拉来的用户，可以赢得对产品的口碑和信任，从而提高订单的转化率。

拼团模式解析：

1.拼团活动满十人即可开团

2.多重奖励机制给到用户

假设一个团，十人成团，三人中奖，七人不中。

三人中奖：买货成功可直接拿产品和平台给的跟售价1:1比例的购物基金

七人不中：买货失败，平台原路全额退还本金，并且还能拿到平台给的现金红包可直接放入平台账户二次消费或者提现使用。

拼团模式还可带入二级分销、团队奖励、区域奖励和绩效奖励。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。这个模式*大的三个亮点：“0元拿产品”、可玩性高、复购率高。