

# 微三云志英带你了解七人即拼模式,七人拼团电商模式,上海山东软件定制开发等

产品名称	微三云志英带你了解七人即拼模式,七人拼团电商模式,上海山东软件定制开发等
公司名称	微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	松山湖园区瑞和路1号2栋304室
联系电话	183****0056

## 产品详情

传统生意做不下去已经是行业的共识，但互联网时代\*不缺的就是新蓝海

社区电商平台，新零售，短视频电商，内容运营，接单子挂售，竞价转让，自然人股东产品众筹各式各样方法五花八门。那以目前的市场来说又有什么创新发展模式来适合引流推广，并立即建立VIP方法呢？如何通过构建自己的私域流量池并构建综合服务平台品牌形象呢？那一个好的商业模式就非常的关键了，从用户的角度来说都喜欢玩一个新的方法，团队长全是跟随有前景平台模式。因而作为公司或者商家务必先了解一下企业的产品\*\*定位，平台定位，正在进行领域运动场划分。

首先我们先了解现在互联网行业的电商平台大致分为以下几大类

- 一、导购型：就是通过建立购物平台，请大V或是网红进行购物引导，从而吸引用户，建立用户信任感，增强用户粘性。如：小红书，蘑菇街等平台。
- 二、拼购型：以低价优惠拼团为核心吸引力，借助微信等社交平台，迅速聚集大量用户，并以低门槛的促销活动持续刺激用户，达到销售的目的，拼多多就是其中\*出名的代表。
- 三、社群型：就是先聚集某类群体，通过社群特色内容来吸引、维护和服务他们，找到他们的需求点，然后再把产品卖给他们。如B2B平台闲鱼。
- 四、微商型：采取S2B2C的模式(供应to渠道to顾客的模式)，为拥有销货能力的个人提供统一的货物、仓配、营销等服务，将其打造为分销节点从而完成销售团队的几何裂变，其代表为云集。
- 五、社交+电商平台型：融合拼购、内容、社群为一体，兼具供应链优势和社交属性，以一站式的社交电商体验满足用户多元化的社交购物需求，如京东微信手Q购物。

我们来聊聊拼购类电商核心功能就是拼团——全民拼购，花费一次引流成本吸引用户主动开团，用户为了尽快达成订单会自主将其分享至自己的社交关系链中，拼团信息在传播的过程中也有可能吸引其他用户再次开团，传播次数和订单数实现裂变式增长。

模式介绍：

消费者通过专区购买产品获得等量购物币，获得购物币后可参与全民拼购活动。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)

买货成功：1.可获得相应价格的产品或等值的购物币；

2.可获得(商品价格)\*\*\*\*的“购物基金”；

3.可解锁5%的“购物金”(如有“购物基金”)；

4.可获得(商品价格)10%的“分红积分”；

买货失败：1.平台全额退回参与拼团的款项；

2.可获得(商品价格)5%的广告奖励；

3.可解锁5%的“购物金”(如有“购物基金”)

4.购买产品可以获得购物基金，但是不能直接提现，需要参与全民拼购活动逐步解锁购物金，解锁这部分购物金可以提现。

模式亮点

1.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

2.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”

3.资金安全保障

所有资金通过可信第三方专项存管账号(如-财付通，汇聚支付/通联支付)，安全有保障

4.无泡沫，\*\*\*

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，\*\*\*，合理合法。

5.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。

6.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

#### 7.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

#### 8.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

拼团模式的优势，对商家而言，通过一定的让利，可裂变更多用户、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。

声明：本文只作案例分享，不存在推广营销，部分内容来源于网络，有侵必删