

# 全民拼购模式为何火爆市场

产品名称	全民拼购模式为何火爆市场
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

99元的护肤品，仅仅两个月销售额就上千万。你敢信吗？很多人会觉得这个金额对自己来说遥不可及，但如果我说选对了方法，直接走少弯路。这你信吗？

这个团队其实仅有20人不到，他们是怎么只花了两个月就完成上千万的销售额的，这其中用的是什么商业模式，接下来让小编我为大家解答。

我们先说他们一开始是怎么引流的，他们线上商城搞了个活动，消费者可以参与拼团，凑齐10个人就可以完成拼团，但是并不是10个人都可以拼团成功，10个人里面有3个人可以拼团成功拿到奖品，剩下7个人拼团失败但会得到一个补偿红包。

为什么会有补偿红包这一设定，这就是这个模式的关键，用户通过参加拼团获得奖励，这也是能够刺激用户消费复购的关键。

当拼团成功，拼团成功的3个人会全部返还199元，但是商城不会返还金额给你，而是给你一张199元的优惠券，以至于你下次在这平台消费可以用来抵消。

当拼团失败，拼团失败的7个人先是全额退款199元，在这同时平台也

会返还一个小红包或者积分，积分可以兑换奖品，小红包是可以当优惠券使用。此外平台还有一个设定，就是当你连续拼团失败三次，第四次就一定可以成功。增加用户参加这个活动的积极性。

这个时候，肯定很多人对此疑惑，那我平台还有利润吗？

我们还是以199护肤品为例，用户参与拼团其中三人可以拼中，其余七人需要退款送红包，这里可以算一下，平台一共收入597元，红包送出150元，相当于打了个七五折，你的产品利润能否支撑你打七五折？

对无论是线下实体，还是线上商城，首先要解决的第一个问题就是流量和客户量的问题。拼购模式的优势，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；