

平台怎么做才能吸引消费者？——七人拼团

产品名称	平台怎么做才能吸引消费者？——七人拼团
公司名称	东莞市松山湖溢嗨技术服务中心
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02
联系电话	19957968337 19957968337

产品详情

*近不知道大家有没有发现，拼团这个模式又崛起了。本质上，商品流也是一种信息流，而这种新的消费模式注定将成为商家重要的营销手段之一。

那么对于消费者而言，在拼团中获得产品的同时，还可以再收获一份收益，这不仅是一种生活的方式，更是生活的乐趣。

那么拼团除了拼多多之外，还有哪些玩法呢？

“近一款七人拼团商业模式开始席卷商业圈，这款模式不仅让消费者在消费的同时，还可以获得比消费金额多1.2倍-1.5倍的收益。

那什么是七人拼团模式呢？

七人拼团模式又称即拼模式，所采用的是拼团结合二二复制的一个玩法，是一种改良之后分裂速度极快、引流效果非常好的商业模式。

该模式结合了当下流行的“社交电商”与“拼购玩法”，通过抽取平台营业所得作为奖励补贴用户，以更人性化的奖励机制吸引用户，服务用户，以此增加用户黏性，吸引用户自主分享，为平台拉取有效流量。

“为关键的是，七人拼团模式在人数分裂上加以限制，以7人一个团为单位，不强制任何用户发展下线，合理规避了法律风险，实现平台在合理合法的基础上快速裂变引流的效果。

那么这个收益是如何结算的呢？为什么说会高出消费金额的1.2倍-1.5倍呢？

七人拼团这个模式中只有两种奖励机制：直推奖、点位奖。

那假设商城礼包为1000元，直推奖为100元，点位奖为150元。A用户进入平台后，购买了这个礼包，那么即可获得开团的资格。

而成为团长后，名下有六个点位。如这六个点位都是A推荐，那么这时候A可获得：直推奖 $100 \times 6 \text{人} = 600$ 元，点位奖 $150 \times 6 \text{人} = 900$ 元。

点位满了后，即开团成功，而这时候A可获得的奖励共计： $600 \text{元} + 900 \text{元} = 1500 \text{元}$ 。开一个团可获得的奖励是不是相对于消费的金额，多出了不少，这是不是在消费的同时也赚钱？

而且七人拼团有个机制便是：如果A推荐了B，但是B没去推荐用户，但是他名下的点位还是会被滑洛机制填满，这个机制就是二二公排机制。

但是有一点需要注意：B名下的点位被填满时，B是可以获得 $2 \times 150 \text{元}$ 的点位奖励的。但是这个奖励是不可以提现的，只能够在平台内消费。

而如想提现获得的收益，那么必须在7人拼团模式中直接分享2人，满足这一条件才有资格提取，以此鼓励会员多开团、多分享，避免“懒人”出现。

消费者获得了收益，那么平台呢？平台获得多少收益呢？如果想知道这点，可关注小编，后台私信获取完整方案！