

七人拼团模式也叫即拼模式，是一个二二复制的裂变模式，模式以产品为核心，通过系统公排和推荐关系发展用户，当用户购买产品后，即成为拼团的团长以及团员，当团长的下面排满6个人，那么这个七人团就成功了，于是团长可以出局，并获得奖励。这种模式门槛非常低，也容易激起消费者的购物趣味性和社交性，同时还实惠了消费者，非常容易引入流量。

下面是我一个客户的真实案例：

小王是一家电商平台的运营负责人，他的平台主要销售各种生活用品，如家居、美妆、服饰等。小王发现，虽然他的平台有很多优质的产品，但是销量却不理想，用户粘性也不高，流量成本也越来越高。他想要找到一种新的营销方式，能够提高用户的购买意愿和转化率，同时也能增加用户的复购率和口碑传播。

小王在网上搜索了一些新零售的裂变营销模式，发现了一个叫做七人拼团模式的玩法。他觉得这个模式很有意思，于是决定在自己的平台上尝试一下。

七人拼团模式是一个二二复制的裂变模式，模式以产品为核心，通过系统公排和推荐关系发展用户，当用户购买产品后，即成为拼团的团长以及团员，当团长的下面排满6个人，那么这个七人团就成功了，于是团长可以出局，并获得奖励¹。这种模式门槛非常低，也容易激起消费者的购物趣味性和社交性，同时还实惠了消费者，非常容易引入流量。

小王选择了一个自己平台上的产品——一款智能电动牙刷作为拼团产品。他设置了一个499元的拼团价，并且给予团长和团员不同的奖励机制。具体如下：

团长：开启拼团后，在后台出现6个空位，当空位填满后，即可获得出团奖励960元，并且可以选择继续参与下一轮拼团或者退出。

团员：参与拼团后，在后台出现2个空位，当空位填满后，即可获得直推奖励150元，并且可以选择继续参与下一轮拼团或者退出。

滑落：当用户推荐超过2个人时，多余的人会自动滑落到其他没有满员的团中，并且可以获得滑落奖励120元。

小王在自己的平台上推出了这个拼团活动，并且通过微信、朋友圈、抖音等渠道进行了宣传。他还邀请了一些自己的朋友和客户作为种子用户参与拼团。

结果令小王惊喜的是，在短短一个月内，他的平台上就有了超过1万个成功成团的订单，销售额达到了500万以上。而且他发现，很多用户在参与了一次拼团后，就会继续参与下一轮拼团，甚至还会主动邀请自己的朋友和家人来参与拼团。这样就形成了一个良性循环的裂变效应。

深圳七人拼团模式是一个二二复制的裂变模式深圳七人拼团模式是一个二二复制的裂变模式深圳七人拼

