

如何用拼团设计商业模式？以7人拼团模式为例

| | |
|------|-------------------------|
| 产品名称 | 如何用拼团设计商业模式？以7人拼团模式为例 |
| 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

众所周知，拼团是一种大众都普遍接受的购物方式，他的特点是价格低，引流快，优惠直接触达到消费者。那如何用拼团设计商业模式呢？本文我将以7人拼团为例，通过案例的形式给大家分享。

今天，一个客户跟我提出了一个需求，他说：“他有一个产品，市场零售价是500元，产品呢有着大品牌的背书，竞争力也不错，效果也明显。问我有什么方法能够让他快速的把商品卖出去”。

我是这样给他设计的：

首先我们用拼团的方式来拓客，因为这是一个大众都普遍使用过的模式，不需要对用户培训，而且拼团的裂变速度也很快，可以起到很好的宣传效果。

然后，我再建议他，拿出商品的一部分利润用来激励购买商品和推广商品的用户，简单的说，就是自己用更便宜，分享出去，还有钱赚。

完成这两步，我们就可以牢牢的锁定住用户，把用户转变成我们的合作伙伴，有了这样的基础，相当于拥有了一帮志同道合的人在帮我们一起卖产品，那客户快速销货的需求，是不是有可能实现？

7人拼团模式案例详细解析

综上所述，我们把商品的利润进行拆分，只要用户购买过商品就是团长，然后下面满6个人就可以成团，成团以后团长可以获得500元的成团奖励，等于团长拿回了拼团时的500元，还得到了一个商品，相当于就是免费用。有这样的激励政策，是不是大家都愿意参团了。

另外，对于分享拼团的用户来说，还有激励，只要分享一个人，就可以获得150的分享金，一个团最多可以分享6个人，也就是说最高可以获得900的分享金，等于这个就是纯纯的利润，超过了很多人一天的工资。

那有人也会问，假如分享不了6个人呢，应该怎么办？这个问题平台的老板也同样考虑到了，所以他给每个团长设立了一个赋能机制，当团长没有分享的时候，可以由其他团员给团长赋能，每个位置有100的赋能金，那6个位置就可以获得600的赋能金，同样也是纯纯的利润。

总结来说，7人拼团是一个上帮下扶，左拉右扶的拼团模式，不仅免费用产品，还可以赚佣金，商业模式也很简单，几分钟就可以讲清楚，利于后续的推广裂变，不管你做什么行业，都可以采用这个商业模式

。