

超市消费1000返1000元 参与幸运拼团免费获得产品 值得你借鉴模式

| | |
|------|--|
| 产品名称 | 超市消费1000返1000元 参与幸运拼团免费获得产品 值得你借鉴模式 |
| 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

今天和大家分享一个这两年很火爆的会员裂变模式，叫做幸运拼团，它的核心啊是抓住消费者占便宜的心理，特别是针对一些刚需复购率高的产品，效果尤其明显。

举个例子啊，传统的拼团逻辑呢，是原价60元的产品参与5人团就可以50元的优惠价格买到，现在呢，我们设置一个十人团，每个人还是按照50元的优惠价格参团，但是呢，我们设置了一个中奖概率，也就是每三个用户可以拼中七个用户呢，拼不中成团后，拼中的消费者可以拿走商品，拼不中的消费者呢，系统可以原路退还你参团的50元，同时呢，平台额外还补贴您五元的红包奖励，这个就很有意思了，拼中的消费者，大不了我拿走价值60元的产品。

如果我拼不中。还能额外有红包补贴，大大的就加强了活动的娱乐性和期待性。那我们现在来看一看平台的收益状况，每一场十人成团三人拼种的活动中，平台就会收到150元的现金在补贴，为拼种的七人消

消费者每人五元红包就是35元，平台呢就还剩下115元，如果每套产品是25元五折的进货价，就相当于每套产品还有30%的利润，是非常可观的。

当然我们还可以在红包的基础上做推荐奖励，比如说推荐人推荐一个用户参团，不管这个用户偏重情况，我都可以给到推荐人一元的奖励。我们还可以结合极差模式、团队奖励、区域分红等机制，这样的信誉拼团结合好的产品是很容易传播裂变的。对于新平台快速的去起盘裂变是可以起到至关重要的作用。

接下来分享一个案例：超市消费拼团返利+消费拼团返利平台

第一步用户超市消费：消费1000元送1000的购物币和1000积分，产品可以直接拿走（消费多少送多少）。

推广用户下单，平台拿5%出来做二级分销和区域代理奖（直接推荐人一级2%，间接推荐人二级1%，区县镇代理1%，市代理0.5%，省代理0.5%）。

购物币用途：

1.平台购物币福利专区产品消费抵扣，比如每次能抵扣20%。

2.用购物币支付参与拼团抽奖活动，中奖得产品，不中奖还有现金红，包（现金余额，可提现可消费）

。

3.线下异业联盟门店入驻的产品和服务消费抵扣，不同门店可以设置允许平台购物币抵扣不同比例的，平台和门店协商一个结算价，比如协商7折结算，用户可以拿购物币抵扣20%，平台还有10%利润，拿5%用来做二级分销和区域代理分销（直接推荐人一级2%，间接推荐人二级1%，区县镇代理1%，市代理0.5%，省代理0.5%），平台截留5%利润。

积分用处：

1.在平台积分礼品区积分+现金兑换产品和服务，产品成本考虑在现金部分，平台还有盈余利润，积分用的越多平台越赚钱。

2.抽奖（砸金蛋，刮刮卡，大转盘）：每次抽奖消耗10个积分，设置不同礼品不同的中奖概率，有个特等奖产品吸引用户抽奖消耗积分。

第二步：用户购物币拼团抽奖，拼团规则：100的拼团有十几种产品可选，10人团1人中，中奖得产品，产品用一折供应链产品，产品成本控，制在一折以内，比如100的产品成本10元以内，用户不需要支付现金，只需要支付购物币，中奖得产品，不中奖购物币退回来还有0.5元每次的中奖红，包，相当于每次开

团平台总支出是一个10元产品和4.5元给不中奖的红包，总支出14.5元，消耗掉100元的购物币，如果部分用户用购物币去购物币专区消费，平台还能赚钱。

对用户：支付1000元的产品，获得1000元的刚需产品，还获得了1000元的购物币和1000元的积分，购物币可以线上线下消费抵扣，也可以参与拼团0撸赚钱，1000购物币消耗完预计可以玩100次100元的拼团，10次中奖获得价值1000的礼品，90次不中奖每次得0.5元共得45元。

另外赠送的积分，也可以在积分礼品区兑换礼品和参与抽奖活动