一次裂变会员近6000！真正的拼团新玩法玩起流量和销量这么厉害！

产品名称	一次裂变会员近6000！真正的拼团新玩法玩起流量和销量这么厉害！
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	14776427336 14776427336

产品详情

还在纠结如何在传统老套的拼团活动中玩出新意，达到快速裂变增粉的目的？今天给大家介绍一个新神器——抽奖+拼团，可以轻松帮助商家完成一次低成本的营销活动！官方小白酒商城在云店结合商城抽奖的帮助下，成功裂变近6000名用户。现在来看看这个神器怎么玩吧~

拼团亮点整装来袭，不再担心裂变

针对传统拼购活动的弱点，抽奖拼团模式开辟了新的裂变玩法:吸收经典拼团功能，促进用户裂变；结合抽奖模式，吸引用户积极参与。现在我们就以商家A为例来分析一下这款神器的四大亮点吧~

亮点一。拼团+抽奖，降低商家成本的投入，提高用户参与度。

在活动结束前，用户可以无限制发起拼团，而商家只需要承担一个活动商品的成本，就可以实现高用户裂变。并且相比之前的拼团活动，用户可能不用付出任何成本就能获得产品；相比抽奖，中奖几率更高，可以大大提高用户的参与度。

亮点二。无限制开放拼团，用户裂变翻一倍

在抽奖拼团活动环节中，用户只能参与一次，但可以无限开团成为团长。这样用户为了提高胜率会自发进行主动传播分享。他们持有的群体越多，商家拉新的效果就越好。

亮点三。双重奖励设置，提高进店转化

某商家将一等奖设为原价158元的商品，二等奖设为30元30张无门槛优惠券。以一等奖吸引对店铺产品感兴趣的用户进入参团，实现精准获客；利用二等奖优惠券刺激用户进店消费，提高新客户订单转化率。

亮点四。操作简单，更容易裂变。

商家1分钟即可完成活动配置；用户只需要简单的四个步骤就可以完成组拼团+分享的动作，有效降低商家和用户的操作成本，实现轻松裂变。

小白酒官方商城经验分享

小白酒，中国古代四大名酒之一，主要从事酿酒。目前主要针对中高端中年男性群体，提供日常和商务宴请等场景销售需求。

小酒官方商城利用云店加商城抽奖插件，一次性成功裂变近6000。该负责人表示，抽奖是一种比较新颖的功能性游戏，通过拼团的方式向人群传播，利用人群的侥幸心理设置抽奖，而拼团和抽奖的结合在拉新意上是一个很好的功能。

四大经验分享

奖品设置:建议使用大众认可的品牌商品作为奖品。小白酒官方商城以国窖老酒作为奖品。一方面是小白酒系列酒的形象产品，也是卖场的中高端产品。另一方面，其在商店的主要销量和搜索次数较多，可以有效调动用户的参与度和积极性。该负责人表示，抽奖产品的价值越高，参与的人就越多，主要是因为奖金对参与抽奖的吸引力更大，中奖的幸运心理也更大。

推广优化:参与人数*多的时间段是晚上6点到9点。你可以利用这段时间推广活动，有利于群体。对于推广渠道，除了在公众号、小程序页面推广外，还可以利用公众号推文和员工的朋友圈进行推广。

名单公示:商家可以在活动页面添加中奖名单公示。第一次活动结束后，官方小白酒商城在页面上公布了所有中奖用户名单，使得之后几期的参与人数明显增加。

活动承接:除了以上，还要加强对新用户的管理，刺激他们更多的在商城消费。小酒官方商城利用优惠券承接新客户，以及其他多人拼团活动，促进老客户购买量增加，快速提升商城销量。

你的火爆就是我们存在的意义，做营销，就找专业的开发团队；

定位 | 策划 | 方案 | 落地 | 引爆|

如果你也想做一套适合自己的模式商城系统，或者想了解相关的一些知识，可以私信我