

用户源源不断的主动分享，实现会员疯狂裂变的商业模式玩法—拼购模式

产品名称	用户源源不断的主动分享，实现会员疯狂裂变的商业模式玩法—拼购模式
公司名称	东莞市微三云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301室
联系电话	14776427336 14776427336

产品详情

拼团，拼团，相信大多数人都耳熟能详，拼团无非就是组个团去优惠拿产品，当一个平台，一个产品被所有人认可，我们都需要它的时候，就会以快速成团的方式来获得产品。如果不是太受欢迎，那么拼团要怎么用？

既然有需求的用户可以打折获得产品，也可以邀请有兴趣的朋友一起参与活动，那么接下来我就来说说3.0全民拼购的玩法。

全民拼购在几年来，广受大众消费者与平台的喜爱，有的平台一个月时间不到就几千万流水。全民拼购在行业内具有很好的发展趋势，它是结合了时下流行的“社交电商”和“拼购玩法”，通过人性化的全民奖励机制，将产品在销售中的利润*大化，有利用参与拼贴的用户，鼓励用户参与与分享，带动平台产品的销量，达到互惠共利的效果。

模式机制以优惠为核心，具有很强的吸引力，每个参与者都将成为一个沟通的起点，降低高频订单在上游供应链的成本，购物社交电商借助微信等社交流量，激励三四线城市用户的购物需求，实现快速式增长。

模式功能介绍

用户在拼购专区任意选择不同价位的产品参与拼购活动，如果有10个人，就可以开个团，3人可以中奖，7人不中奖。若中奖成功，可获得产品及等值的购物券、同样商品价格****的购物基金、解锁5%的购物金和商品价格10%的分红积分。未中奖的7位用户，则退还参与拼团的全部金额、获得商品价格5%的红包奖

励和解锁5%的购物金。

这里所说的“购物金”解锁后是可以转入用户的零钱中，可用作提现和消费。

中奖限制机制介绍

如果一个用户参与一个购物活动，连续出现三次中奖的情况，那么这个用户如果继续参与拼团活动，就会出现连续10次不中奖的情况，这样其他参与用户也有机会中奖拿商品。

分享奖励

新用户参与拼团，成为3天的业务员资格，就可以获得分享奖励。

老用户当天参与，平台赠送2天业务员资格，享受分享奖励。

总结：全民拼购的逻辑只有一个，不管拼团是否中奖，参与拼即是赚到，为什么这么说？我们来看下一些简单的例子。

假设我用了100元参与了20次活动，一次都没有中奖，那么我总共就只激活了 $20 \times 5 = 100$ 元购物金，可以直接消费、免费拿产品，还可以获得 $5\% \times 100 \times 20 = 100$ 元的红包，是不是很有吸引力？

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