

## 即拼模式：社交电商模式的突破瓶口

产品名称	即拼模式：社交电商模式的突破瓶口
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	广东省东莞市东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋403室
联系电话	19957968337 19957968337

## 产品详情

相信大家都对拼多多的“砍一刀”略有耳闻，只要亲朋好友帮忙砍砍价，高额商品随时到手。然而，一位主播在直播间与六万\*\*一同砍价竟砍不下一部手机的事件在网络上引发热议，拼多多“砍一刀”瞬间成了“砍亿刀”。

拼多多创立于2015年4月，是上海本土成长的互联网企业。作为新电商开创者，拼多多致力于以创新的消费者体验，将“多实惠”和“多乐趣”融合起来为\*广大用户创造持久的价值。截至2021年6月，平台年度活跃用户数达到8.499亿，商家数达到860万，平均每日在途包裹数逾亿单，是中国大陆地区用户数\*多的电商平台，也是现有社交电商平台中的\*\*。

也许有人好奇，什么是社交电商？

社交电商即社会化电子商务，是电子商务的一种新的衍生模式。它借助社交网站、SNS、微博、社交媒体、网络媒介的传播途径，通过社交互动、用户自生内容等手段来辅助商品的\*\*和销售行为。社交电商作为一种新业态，其基于社交媒体或支持社会互动的网络媒体，是通过客户参与推动在线购销产品和服务的电商。

有关数据显示，2017年社交电商行业市场规模达到6835.8亿元，较2016年增长88.84%。2018年中国社交电商行业规模达6268.5亿元，环比增长255.8%，成为网络购物市场的一匹黑马。随着社交\*\*与电商交易的融合程度不断深入，社交电商占网络购物市场的比例也不断增加，与此同时，社交电商行业几年来的发展，也明确了一些社交电商巨头地位，比如成立年赴美上市的拼多多，也比如发展四年成功上市的云集。然而，在2019年的\*后一个月，社交电商作为当下火爆的一种商业模式，其发展并不尽人意，\*为典型的就上市之后始终处于亏损状态的拼多多。

现如今社交电商入局者不少，能在其中站稳脚跟的却不多。在经历发展高峰期再到如今发展放缓、逐渐疲软的时期，越来越多社交平台经不住时间考验纷纷出局，这也警醒各平台需要去寻找适合自身特点的创新营销模式，比如说即拼模式。

那么什么是即拼？

即拼模式结合了当下流行的“社交电商”与“拼购玩法”，通过更人性化的奖励机制，将产品销售中的利润\*大化让利于参与拼团的用户。他们所采用的是拼团结合二二复制的一个玩法，是改良之后收益以及引流都非常有爆发力的营销模式。

简而言之，就是当你进入平台\*\*价值399元的商城礼包后，就可以开始参与拼团活动。拼团活动中，由你担任团长，你的后台将会出现6个位置，当这6个位置被填满之后即算拼团成功，那么就会有720-900元不等的佣金返回给你，然后你可以继续用这笔佣金去继续开团、继续赚钱。

那么这6个位置如何填满呢？这就涉及到直推和间推。直推就是你直接邀请其他人来参与拼团，间推就是你上下左右的人根据平台公排的机制滑落进你的团里，而且每个人在参团的时候都可以\*\*不同的产品。在这个拼团的算术逻辑中，直推的佣金是150，间推的佣金是120，所以成团后你的佣金就会因为团内直推人数的不同而变化，在720-900元不等。

即拼模式解析：

直推150、间推120，总共两级分佣，是合法合规的模式

在7人成团时，上面1号点位的利润取决于他有多少个人是他自己直接推荐的

举个例子：如果是6个都是直推，那么佣金就是900、5个就是870、4个直推就是840、3个直推就是810、2个直推就是780、1个直推就是750、0个直推就是720。

即拼模式的收益：

收益1：你花399元\*\*一个商城礼包，入会成为会员，担任团长开启7人拼团模式，一个团收益720至900元，直推1个150，间推或者系统滑落一个120，直至7人成团后继续开新团继续玩这个游戏，只要你推荐两个人起买货，正确二二复制，就可以享受持续720-900元的收益。

收益2：会员推荐的人在商城复购，享有5%-45%的佣金。

很多朋友进来之后就会发现，不论是推荐朋友一起买货还是等待系统人员滑落，只要成功开团，二二复制下去，一个团\*低都能赚720元，稍微努努力就能轻松月入过万，还有一堆会员大礼包免费用。

许多第一次参与的朋友都通过这种方式轻松赚钱，通过推荐朋友一起参与，一同\*\*礼包成为会员，让身边的朋友也一起赚钱，好友圈因此愈发坚固，友情共存，金钱共增。

即拼规则说明：

如果你完成7人拼团，但这7个人里没有一个是你自己的直推，那你的金额只可以在里面消费，不能提现。这就是为了避免懒人的出现，其目的，就是让每个人都能至少推荐1个人，从此进行有效复制，达到二

二复制，甚至NN复制的结果。

一人赚钱，轻松富裕，共同赚钱，一齐富裕。

具备创新性、互动性的即拼模式站在用户的角度，尊重用户的意愿，尽\*大可能让利于参与拼团的用户，以此吸引用户，\*\*用户粘性，再通过用户吸引用户，层层吸引，层层叠加，\*终形成牢固的用户网。这是社交电商平台的突破瓶口，也是社交电商行业的新章程。