

新思维引流的方式，七星拼团裂变机制玩法（上篇）

产品名称	新思维引流的方式，七星拼团裂变机制玩法（上篇）
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

对于拼团来说，很多人都很熟悉，就如*早的拼多多，采用的也是一种拼团的玩法，*主要的还是为了以低价去做市场，在大家的思维里，它可能已经注入了一个廉价的概念，所以它们在运营非常成功之后，其实是想去撇掉廉价这个概念在这一块里面，就好像我们想去买一个东西的时候，我们买100块以下的产品，可能我们优先会选到拼多多这个APP，它是通过一个低价然后社交裂变去把他的市场做大的。

自然，它也通过去某宝等一些合作的商家，让他们去入驻到这个APP之后，你要上架的产品一定要比某宝同款的产品可能低一点点价才行。

我们在市场、在拼团里面其实可以大致分几种：

第一种是满人团，就你们理解为五个人七个人去拼团成功，就能获得优惠购买。

第二种就是低价团，在低价团里面可能不需要拼人，只要比他原来的价格低就可以了。

还有另外一种就是预售拼团，预售拼团其实可以理解成就是预售，也是低价的预售。

第四种叫分销拼团，在我们现在知道的应用里也有很多种，如拼购、拼团，还有一些单独去定制的拼团应用。

下面简单介绍一款火热的七星拼团玩法，这个模式也非常简单，其门槛也是比较低的，投入也是非常低，从而形成了一个循环裂变的效果。

它的应用场景是什么呢？

像我们的一些产品来说，它更适用于一些快销品产品，因为他一直在拼，它得到这个产品是快消的，所以我想去拼这个产品，比如纸杯、每天都用到的纸巾等一些快销产品，它是比较适用的。

如果说我们卖的不是一些快销品那怎么办呢？我们也可以通过活动来获得拼的积分，拼到了积分之后，再用这积分来兑换我们想要卖的产品。

介绍一下七星拼团*简单的奖励和逻辑

七星即拼，可以从名字看得到它就是一个七人团的模型，在团长这块里面推荐的1号位和2号位，比如礼包499，我们肯定要先去买一个499的礼包，我买了这个产品，相当于我去开了这个团，那这时候就有两个奖励，一个是直推奖励，一个是点位奖励。

比如说我推荐1号位去买个产品，推荐第二号也买一个产品，每推荐一个人就能拿到一个推荐奖励，这个也很好理解，就是分销里面*基础的东西，那这个时候假设1号位是推的3号位和4号位去购买产品的时候，那同样1号位也能拿到直推奖励，那对于团长来说，他还能领到一个点位奖励，那点位奖励也可以理解为间推奖励。

从另外一个角度来讲，团长也有可能自己再推荐了一个人，比如推了一个5号位和6号位，那这时候是会滑落到自己的团里面，滑落到2号位下面，这时因5号位和6号位是我直推的，所以我能获得两个直推奖励100，滑落的2号位他能拿到一个点位奖，等我们这个团的模型已经出团之后，相当团长就获得出团资格，团长还能获得一个拼团成功的奖励600。

按照消费者的想法或站在消费者的一个角度来看，只需要去购买一个499的礼包，就是需要付出499的金额零钱，就能获得一个收益，那收益是多少呢？按照两个直推来说，就能获得两个100，3号位和4号位给到的60点位奖励，还能获得五号位和六号位的两个直推奖励，相当于是400块加120，等于520，还能获得一个600块的，总共可以获得1120。

以上是关于模式奖励和逻辑这块的分析，下期接着分享七星拼团的核心优势与滑落机制，有感兴趣的朋友可关注私信交流！