

用户规模跑出“加速度”？七人拼团这么强？ 即拼模式+社交电商+商业模式设计，微三云软件搭建

产品名称	用户规模跑出“加速度”？七人拼团这么强？ 即拼模式+社交电商+商业模式设计，微三云软件搭建
公司名称	深圳市微三云信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	13929266321 13929266321

产品详情

用户规模跑出“加速度”？七人拼团这么强？即拼模式+社交电商+商业模式设计，微三云软件搭建

前文引言：微三云系统：自带 SAAS 架构模式 独有源码+SaaS 双模式部署，自带 SAAS 渠道中心，非常方便给下游客户贴牌 OEM 系统，不仅可以自用系统，可以给同行贴牌卖系统，自用系统同时可以卖系统账号赚钱。另外还可以实现一个源码带 N 个独立 SAAS 平台的企业生态运营模式：品牌云店是企业转型「云店模式」的商业平台

基于前期大量的模式探讨和目标客群消费行为分析，企业开启了数字化生态破局计划。依托于几千家连锁门店，企业上线了由微三云提供技术支持的品牌云店系统。品牌云店支持全直营的新零售业务。品牌云店把线下门店的“人、货、场”进行数字化之后搬到线上，彻底串联打通了企业线上和线下零售业务，搭建了一个全新的直营社交新零售平台。总部作为供应商，招募若干个独立推广运营团队进行独立推广，平台提供货源，每个独立平台自己运营，可独立使用不同的分销模式、不同的市场模式、不同的运营方法、不同的应用功能，系统功能比如思购臻选秒杀模式、推三返一系统，共享购嗨购模式，乐分享模式，盲盒抢拍系统，消费返利模式，共享 WIFI 广告模式，有钱还众筹还债模式，美丽天天秒链动 2+1 奖励模式，泰山众筹模式，太爱速 m 秒杀寄售模式，全民拼购模式、社交盲盒系统，盲盒社交电商系统、秒杀拼购系统、预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式等，独立绑定支付、独立收款、独立运营主体，隔离平台的风险，有能让独立运营的平台有非常大的自主权。

今天给大家分享一下简单易操作的七人拼团模式

小编介绍:微三云麦超，微三云营销总监、商业模式总监，商学院院长，首席商业模式策划导师，在软件开发和商业模式策划行业至今已经超过10年，截止到2023年1月累计亲自服、务1557个平台客户，期待能帮你找到合适的软件，合不合作您说了算，我的服、务您看结果，期待这次能帮到您！

公司：微三云集团（莞云）

旗下子公司：微三云信息/微三云大数据/莞云/鸿云/商二/商六/莞带/莞链/达丰云

晶抖云（微三云）云平台开放平台开/发者：星电/尾音/云前/超越网络

公司规模：公司经营已超10年，独享整栋5000平方写字楼，年营业额8000万到2个亿，全职员工300人（全职开/发技术180人），服、务过百亿级生态模式平台超过30家，服、务过上市公司国企超过10家，服、务过电商模式创业平台超过20万家。

资质：双软认证企业，省高新技术企业，自主专利30多项，软著300多个

地址：东莞市石排镇瑞和路1号松山湖高新技术创新园B座整栋

联系：麦总监（负一层电梯直上504）

备注：加微信免费领取数十位平台操盘手和商学院导师联手整理的《分销商城百亿级平台运营合规方案及推广秘诀2023年版》，来公司需提前门岗报备并享受免费停车，免费梳理设计商业模式，有需要进一步联系，可以关注公众号“微三云信息”咨询任意内容或者直接百度“微三云麦超”即可获得小编联系方式！

社会飞速发展，电商行业的商业模式也在不断发展。在逐渐饱和的电商市场中，完全开、发一种全新的模式是很难的，但不推出新模式平台又难以维持对用户的吸引力。于是，许多平台直接叠加玩法，杂乱无章地融合推出新模式，zui后只能落得人财两空的下场。

要想吸引用户的注意，平台不能单纯叠加玩法。需得提取各种玩法的精华，研究各种玩法是否能相互融合，需要在合理的融合中创新，在适当的创新中发展，这样才能开、发出适应市场、吸引用户的好模式，比如说我们即将介绍到的商业模式——七人拼团模式。

什么是七人拼团模式？

七人拼团模式又称即拼模式，所采用的是拼团结合二二复制的一个玩法，是一种改良之后分裂速度极快、引流效果非常好的商业模式。该模式结合了当下流行的“社交电商”与“拼购玩法”，通过抽取平台营业所得作为奖励补贴用户，以更人性化的奖励机制吸引用户，服务用户，以此加快用户向粉丝的转变，为平台拉取有效流、量。zui为关键的是，七人拼团模式在人数分裂上加以限制，以7人一个团为单位，不强制任何用户发展下线，合理规避了法律风险，实现平台在合理合法的基础上快速裂变引流的效果。

那么七人拼团模式到底怎么玩？

玩法说明：

- 1.在平台购买任意价位商城礼包，即可参与拼团活动
- 2.开团成为团长，后台将出现6个空位，填满即算拼团成功（包括团长在内一共7人），团长即可获得团队奖励
3. 每个点位下面只有2个位置，下面2个位置满了则向下滑落，注册则在该码体系内排位（滑落规则为直接分享优先，从上到下从左到右自动排位）

奖励说明：

I 分享奖励：直接分享10元/人，直接分享6人成团即可获得

I 见点奖励：见点奖5元/人，第1个用户zui早参加，当后面6个用户也进来参团时，第1个用户优先获得见点奖

I 复购奖励：会员分享的人在商城复购，即可享有5%-45%的复购奖励。

注：获得的奖励只可在平台内消费，若想提取，则必须在7人拼团模式中直接分享2人，满足这一条件才有资格提取，以此鼓励会员多开团、多分享，避免“懒人”出现。

玩法看起来很简单，那么实际操作又是怎样的呢？我们举例分析一下。

假设1：1号位直接分享6人成团，2号位与3号位也成功开团，1号位获得的奖励是：

直接分享奖励 $(10+5) * 6 = 300$ 元；

2号成团见点奖励 $5 * 6 = 30$ 元；

3号成团见点奖励 $5 * 6 = 30$ 元。

不算后续位置是否成团，1号位即可获得 $300 + 30 + 30 = 360$ 元。

假设2：99元售价商品，一天出1000个团，团长拼团时6人都是直推分享，获得的奖励是：

团长开1个团，即可获得9元，9复购积分；

团长开1000个团，即可获得 $9 \times 1000 = 9000$ 元，9000复购积分；

一个月即可获得27W元，27W复购积分；

一年即可获得328.5W元，328.5W复购积分；

以此类推，一年，五年，十年.....所得奖励难以想象。

七人拼团模式刚上线就备受青睐，很大一个原因就是其玩法简单易操作。为什么有的模式层级分明、玩法严谨，zui终却留不住用户呢？很重要的原因就是门槛太多，玩法太复杂，用户只想动动手指赚钱，并不想兜兜转转大半天zui后只赚一点钱。

一个好的商业模式是平台发展的风向标，没有基础模式做指引，平台后续发展都将面临各种问题。为什么淘宝可以做到今天？为什么拼多多可以越做越强？那是因为他们选择了可持续发展的商业模式，而七人拼团模式就是目前市面上zui有发展潜能的模式。

小编从事电商行业多年，见过许多平台崛起又倒塌，对此总结出一个规律：模式选得好，平台无烦恼。以小编多年的工作经验来看，七人拼团模式的优势在于玩法新颖，操作简单，分裂快速，能兼具多种优势的模式，目前市面上只此一种，对于想要创业的老板来说，这绝、对是zui快达成目标的途径。小编手里有可靠的咨询渠道与合作平台，对模式感兴趣或是想要合作的老板都可以向小编留言，小编随时回复哦。

拓展阅读：微三云系统优势：底层支持多种分销模式 同时支持绩效管理、推广奖励、区域奖励、店铺级差等级奖励、高、级奖励，同时支持自选模式如分红榜模式、云店奖励、团队奖励，新微商模式、新零售代理模式、挂售公排、拼团公排、zui新的思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动 2+1 奖励模式，推三返一系统，共享购嗨购模式，乐分享模式，盲盒抢拍系统，消费返利模式，共享 WIFI 广告模式，有钱还众筹还债模式，全民拼购模模式、社交盲盒系统，盲盒社交电商系统、秒杀拼购系统、预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式等,招商奖励、感恩奖、消费奖励等多种分销、激励、返佣模式，可任意组合上千种常规的分销组合模式，能满足市场上所有商城模式组合的契合度达到98%。微三云云平台的微服务分布式架构如何理解？举例，零售系统当中zui常见的“商品中心”——如果是传统做法，那么企业通常会采购多套系统，每个系统里都有一个不同形式的“商品中心”，数据是断层的，在商品中心上传商品的工作也是重复的。如果采用云平台 OS

操作系统则不同，其底层就有一个成熟完善的“商品中心”，这个商品中心可以应用在云平台的 OMS 系统，也可以应用在微三云的 B2C 系统和 B2B 系统。供应链系统，区块、链系统，知识付费系统，NFT 系统。无论是“商品中心”、“订单中心”、“权限中心”还是“库存中心”，作为独立的微服务模块可以为不同的业务应用进行调用。微服务架构下的中心化能力是可以单独使用，以及给多个不同业务应用所使用的。