

案例分享——水果卖货小程序商城的成功案例

产品名称	案例分享——水果卖货小程序商城的成功案例
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

大家好，今天给大家分享一个卖货小程序商城的成功案例。

有个客户是做水果基地的，一开始只在周边市场销售，虽然做的也还不错，但是后来他想做得更大，于是开始在网店销售。但是**度不高，销量也不理想。于是他们采用了一个叫全民拼购的商业模式

首先先设定一个拼购活动，以10个人的标准来进行拼团，拼团成功后商城会返还购物基金和购物金，拼团失败则全额返还购物基金并赠送红包和积分。

看到这里我想绝大部分人会很迷糊，不但可以得到产品，而且还送那么多东西，那不会亏吗？利润都没了。所以不要慌，请接着看。

举例：设定10人拼团，3人成功7人失败，这个产品价格为100，成本30。

如果拼团成功消费者可以得到产品的同时返还100的购物基金 注意：购物基金是处于冻结状态同时是需要拼购成功才可以获得，每次拼购成功则释放5%的购物基金，释放后可用于提现。

如果拼团失败则是全额返还，除外还送一个5元现金红包，和一些积分，积分呢可以兑换商城的其它产品。

对于消费者心理来说，是不是属于不亏的一个买卖，而且又没有风险，并且还可以借此来吸引更多的人。

而对于这个客户来说是**不亏的，100块的产品按*大波比来算，以10个人为单位，10个人拼购减去3人拿产品的成本，再减去七人拼购失败金额返还加现金红包和十个人释放的5%购物基金： $1000-90-700-35-50=125$ 。

相当于每拼购一次，这个客户就能赚125的一个利润，利用这个商业模式结合平台商城不仅赢得了口碑，更是吸引了更多的流量，而且因为本身产品质量也非常不错。

所以从表面上来看好像赚的不多，而且还送那么多东西，怎么看都像白嫖，实际上该客户永远不亏，也正是利用了这个商业模式的机制，所以才短短一月做到月销售额达到248W。

这样的活动吸引了很多消费者进入商城，增加了销量。每次拼团成功后，商城能够赚钱的同时也引进了很多网上客户。

如果你也喜欢这个案例，请在评论区分享你的看法和经验，谢谢。