

# 打死我都不会想到“拼团”亏钱卖土鸡，15天竟然卖了1000多万

产品名称	打死我都不会想到“拼团”亏钱卖土鸡，15天竟然卖了1000多万
公司名称	东莞市莞带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402室
联系电话	13143659518 13143659518

## 产品详情

原价150块一只的土鸡，现在只需要29块就可以带回家，这么亏钱的点子，只用15天就卖出了1000多万的营业额，你敢信吗？这么好的点子相信大部分人都没想到。这期林工就给大家分享这背后的商业模式是怎么样的。

在广西的玉林，这个商家跟当地的一些散养土鸡的养殖场进行合作，每只土鸡的定价在150块，然后他们搭建了一个线上商城搞了个活动专区，原价150块的土鸡，只要你参与活动专区的十人拼团，就有机会用29块买到150块的土鸡。

这么我为什么要说有可能会呢？这就是这个拼团跟普通的拼团不同的地方了，并不是所有参与拼团的用户都可以花29买到一只土鸡，十人团里面只有一个人可以获得，另外九个人拿不到土鸡怎么办呢？那怎么吸引消费者参加？

没有拼成功的用户，除了会把你的货款全额退还以外，还会额外给你一个29块的红包作为补偿，这样即使你没有买到土鸡，不但没有什么影响，还赚到了一个红包。

这么好的活动，你想不想参加呢？拼中了你可以29块买到一只土鸡，不中也可以获得一个红包，但是你要是想拼团成功就需要凑齐十个人，如果人数不够，你会不会邀请你身边的朋友参与呢？

这样，每个人想参与拼团的消费者都会动用自己的人际关系，这个拼团活动是不是就可以获得大量的流量，有了大量的流量，她们这个活动就可以获得大量的订单。就这个拼团的活动，给商家在15天的时间里获得了15万的订单，卖出去2.5万只土鸡。

有朋友可能会好奇了，这么算下来，每次拼团成功，商家都会亏掉363块，17万订单就是54.45万，每只土鸡成本是60块，那么在这15天里就亏了54.45万，这么亏钱的拼团，为什么会赚钱呢？

重点就在拼团不成功补偿的红包里，这个29块的红包并不能提现，有朋友可能会好奇，不能体现有什么用。

这个红包有大作用，只要你在获得补偿红包的一天内，去下单购买他们家的土鸡，这个红包可以作为抵扣使用，并且是双倍抵扣，也就是58块优惠券，相当于原价150块的土鸡，只需要92块就可以买到了。

那么有多少人花92块钱购买了他们家土鸡呢？15万的订单里面，花92块钱购买她们家土鸡的人达到了10万多人，光这10万多人就给小姑娘创造了接近1200万的营业额。

最后这么算下来，商家不但没亏，而且还赚到300多万的纯利润。你以为到这里就结束了吗？还有个最重要的东西，那就是流量用户，在这15天里，这个商城拥有了30多万的流量，并且商城并不只有土鸡，还有其他的商品都可以上架，卖各种农产品。

实话实说啊，他们就是用怎么一个简单的商业模式，短短不到半个月时间，就做到了1000多万的营业额，而刚刚说到的土鸡也只占的总营业额的10%，怎么样，这样的商业模式有没有搞头，有没有给屏幕前的大家给予一下商业上的启发。

虽然他们的商业模式很好，但是他们是怎么从零开始把流量做起来呢？其实，他们借助了一套小程序商城系统工具辅助完成，而系统其实自带分销模块的，你只要成为了他的分销商，你推荐你朋友在他们商城买东西，你是可以获得佣金的，而且是不管你的朋友有没有拼到产品，你都有佣金，关于佣金的详情细节，在这里便不再展开分享。