

七人拼团系统模式（公众号开发）

产品名称	七人拼团系统模式（公众号开发）
公司名称	广州软狐科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	天河区中山大道西富力街
联系电话	18026231817 18026231817

产品详情

七人拼团系统商城（公众号开发）【吕筱】，七人拼团系统模式开发、七人拼团系统软件开发、七人拼团系统商城开发、七人拼团系统平台开发。

近年来，京东到家以“完美门店”项目探索品牌供应链整合，并依托京东供应链大中台，探索供应链下行、闪电仓等创新模式，降低全链路成本、tisheng全渠道履约能力与盈利效率。在商流、物流、信息流、资金流均被重构的当下，让供应链更高效地朝着集约化、敏捷化、价值化运行，正是零售企业需要持之以恒修炼的内功。

兼具B2C+O2O业务能力的京东，一方面可以利用社会化库存及门店，对适合本地化履约的品类，帮助其减少商品流转链路。另一方面，通过达达快送即时配送的履约能力进一步优化门店配送成本，实现商品流通环节全流程优解，也让消费者体验更好。

七人拼团模式也叫即拼模式，是一个二二复制的裂变模式，模式以产品为核心，通过系统公排和推荐关系发展用户，当用户购买产品后，即成为拼团的团长以及团员，当团长的下面排满6个人，那么这个七人团就成功了，于是团长可以出局，并获得奖励。

即拼七人拼团模式：

用户进入商城消费499元。当他们成为会员后，可以参与七人小组盈利模式。这种方式要求代表团团长填补剩余的六个空缺。如果团长满员，说明团是成功的。当团长补满6个空缺时，群的用户可以再次购买礼包来开群，从而继续为自己盈利。群成功后，团长可以获得相应的报酬，群的用户也可以获得更多的利益。所以，越拼越赚钱，赚的越多！

用户在商城消费499元成为会员，即可参与七人拼团，入场的会员成为团长，只要填满剩下六个空位，就等于拼团成功。满团后即可出局，并获得奖励。出局后可以再次复购进行开团，继续下一轮拼团。

直推1人获得180元；

滑落人获得150元；

拼团一次成功获得900-1080元。

即拼七人拼团是运用了新零售基本概念，以一加六的拼团模式参与分润，结合二二复制的制度，当隶属于自己下边第1层2人，第2层4人排满后，即七人团拼团成功。模式层层裂变，直推获得150元，非直推（系统滑落）获得120元，七人拼团每成功一团盈利720-900元左右。

七人拼团的优势与特点：

一、让用户主动裂变，实现引流+复购。

二、快速出团，一分钟、二分钟出团一次、每次出团获得1.2倍-1.5倍的收益。

三、每出团一次，都是以正波比的形式去发放资金，平台每单赚取收益。

四、对于用户来说，拼团成功次数越多，所获得的出团奖励就越高。

五、对于平台来说，用户数、参与次数越多，平台的liuliang与收益就越高，同时tisheng了用户产品的复购率。

京东小时购业务所提供的即时消费服务体验，不仅能够实现家电品类小时达，tisheng履约效率，并且还能利用线下门店优势打造“送装一体”的服务，这是京东独有的优势。据京东到家8月15日大促峰值日数据显示，家居建材品类新增凯迪仕、德施曼、飞利浦等超过7000家新门店供给，销售同比增长超6倍。

今年六月，京东集团将成立创新零售部，整合七鲜、拼拼等为独立业务单元，深入零售线下业务布局。该业务由此前负责京东国际的闫小兵担任负责人，向京东集团CEO许冉汇报。