

拼商模式，微信拼团系统，拼团抽奖模式

产品名称	拼商模式，微信拼团系统，拼团抽奖模式
公司名称	微二云网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	深圳市南山区粤海街道海珠社区海德三道199号 天利中央商务广场702C11
联系电话	13924376557 13924376557

产品详情

拼商模式，微信拼团系统，拼团抽奖模式

引言：

微三云—30W商家共同的选择，选择源于信赖

软件商业模式设计，电商创业app设计

目前软件行业存在的五大难题：

一、信息差：甲乙双方信息不对称，存在价格混乱、资质、实力、质量良莠不齐等现象。

二、低价大：开发成本高，周期长，易错失风口.....

三、拓展性：不能灵活扩展与部署，如有改动需整个系统更新。

四、重复性：无法快速引用现有产品，相同功能需重复开发。

五、不可控：市面多以SaaS模式出售，企业的技术和数据掌控在服务商手中，风险高。

打造移动互联网供应链平台，以平台的力量凝聚软件行业生态，解决信息不对称问题。

微信拼团可以说现在非常的流行，各行各业的商家都纷纷发起拼团活动，效果都是不错的，这里微信拼团又分为普通拼团、阶梯拼团、抽奖拼团、赠送拼团，怎么理解呢，其实不难，本文小编就给大家挨个来介绍一下，看看这几种类型的微信拼团都有什么不同。

一、普通拼团就是很常见的那种，几个人拼团成功就完事了，操作简单，粉丝参与也简单，属于那种一看就懂的，市面上也以微信拼团小程序这种类型的微信拼团为主，其前身就是团购，玩过美团、窝窝团、拉手网之类的团购软件，想必对这一块都不陌生。

二、拼商团是最近非常火的模式模式背景：1、任何一个平台都想要一个好的营销玩法，让用户裂变，销售额增长，平台还能有所盈利

2、传统的拼团玩法对用户缺少吸引力，难以激发更多的用户参与，活跃，也导致留存率低。

有些营销模式风险较高，玩法复杂，同时也容易导致平台亏损，得不偿失。

“拼商模式”如何让用户主动参与，

主动分享？同时让平台盈利？

【升级版拼商模式】是一种“不伤人脉，参与即赚”的全新拼团营销模式，消费者通过参与平台的拼团活动，从而获得心仪的产品，或可以获得额外的参与奖励；进而提升平台的用户活跃度，实现用户与销售额双裂变。

活动时间设置：为达到更好的活动效果，每个拼团活动可设定在某个时间段用户才能参与，从而调动用户的积极性。

举例：平台计划在【2020.7.1-2020.7.30】的每天10:00-12:00时间段内用户可参与活动。

99元的拼团产品，100人成团，中奖率3%，中奖人获得产品，剩余没中奖的97人，购买的99元可以退回，并额外奖励1元。

产品选取

该模式适用于所有产品，当然，利润折扣较多的产品效果更佳。

拼团设计

为了快速成团与控制成本，需设计合理的成团人数和中奖概率。

奖励组合

建议从推荐、团队以及区域奖励组合设计，最大化推动用户参与

阶梯拼团则不然，比如某个拼团是3人团，按照正常的流程，当达到3人成团以后就结束了，但阶梯团还有后手，若当前团达到更高的标准，比如5人团，8人团，10人团，就可以享受更低的价格，那么之前3人团所支付的金额减去当前更高标准成团的金额，所产生的差价就原路退回到用户账号里，对用户而言，这种阶梯团更为人性化。（启用阶梯团后，商品规格将失效，商品的价格及库存以阶梯团为准。）

抽奖拼团的意思是参与拼团的粉丝当满足某一条件时，有机会获得商家设置的奖品，奖品多样，更具趣味性。抽奖拼团有两种模式，下面会介绍到。抽奖团使用步骤：新建抽奖商品（可通过“复制商品”功能快速创建抽奖商品，创建后该商品存在于“商品”->“抽奖商品”->“仓库”中，每个抽奖团都需要新建一个抽奖商品）。添加抽奖团（可通过“复制”功能快速添加抽奖团，复制后存在于“未开始”中，需要重新选择抽奖商品以及修改时间等信息）。抽奖拼团又分为两种不同的抽奖模式：

模式一：活动时开奖：活动时，从所有组团成功的订单中随机选取指定个数的订单作为中奖订单。

模式二：抽奖团组团成功时开奖：当在活动期间组团成功时立即开奖。（注意：奖品数量不要超过该商品的“起团人数”）

无论是哪种模式的抽奖团，其奖品类型都可以设置为当前拼团的商品、金额原路退回、优惠券（可以是系统优惠券，也可以是其他地方制作好的优惠券链接）、退款并赠送优惠券、空奖。还可以设置奖品数量，活动时间，开奖是否给粉丝发送消息，同一个粉丝是否可以多次参团或者多次开团，抽奖团添加好以后会生成单独的链接和二维码，也可以单独拿去使用。

三、赠送拼团也叫拼团有礼，这种类型的拼团和抽奖团有点像，但又不完全一样，赠送拼团是商家在后台设置拼团成功后赠送积分、赠送优惠券或者是赠送物品（相当于当前拼团买一送一），与抽奖团不同的是赠送团不需要抽奖，只要拼团成功就有东西赠送，以此来培养客户粘性。