

如何规划一些好的拼团模式七人拼团了解一下

产品名称	如何规划一些好的拼团模式七人拼团了解一下
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

如何规划和采用一些好的商业模式？市场环境确实解决了过去零售环境无法解决的问题，如客户信任问题，在社区环境中可以更有效地解决信任问题，可以迭代更多的新零售模式，如拼团模式，拼团模式也有几种，如拼商、拼购、拼团等，今天分享这个模式被称为“七人拼团”，最新流行的新零售模式。

模式玩法

顾客第一次进入购物中心，购买指定或随机1000件商品，可以成为会员，进入排名，有上级，优先进入上级制度，没有上级成为领导，成立团队分享下属。

排名按照“二二复制”的方式，以拼购顺序为准。从上到下，从左到右自动滑落到每个排名点的上级系统，七人拼团成功，获得退出奖励。

退出奖励：队伍中有7个点，最高点退出。退出后，可获得100/人的推荐奖励。如果一楼和二楼的6人是

自己的直接推送，那么用户退出后可以获得600个推荐奖，再加上6个点奖励250/人，即1500元，一次出团最多可获得2100元，如果没有直接推送，至少可以获得1500元。如果你在第一次出团前没有达到两种直接推送关系，1500元就不能提取现金。

这里还有一个复投的玩法，

出局后，系统可设置强制复投，即从1500元中扣除1000元，按出局顺序再次排名。在排名之前，同一个团队仍然排在同一个团队下面，并根据这种方式不断退出复投赚取利润。

无论是线上还是线下，很多卖家都在关注如何为平台增加客流。在如此激烈的市场竞争中，一旦平台有了流量，就可以以简单粗暴的模式赚钱。

就实体店而言，在过去，只要企业开业，发传单，做免费试用活动可以吸引很多人进入商店，顾客出去散步，可以收到很多传单，也许顾客会记得第一次去你的商店消费，但你能保证他可以一直在你的商店消费？事实上，不是，为什么？

因为你没有条件和好处让他们在你的商店里呆很长时间。随着竞争的加剧，流量也随处可见。因此，在新的商业环境中，保留和流量一样重要。

企业需要更加注重如何留住和锁定客户，管理客户的终身价值，以有限的流量创造更多的价值。