拼团与消费返利相结合，TA的核心优势是什么

产品名称	拼团与消费返利相结合，TA的核心优势是什么
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

拼团模式为消费者提供了一种方便、快捷且实惠的购物方式，同时也为商家带来了更多的曝光和销售收入。我们公司所采用的拼团与消费返利相结合的商业模式，成功地解决了这些问题，并为客户带来了显著的商业效益。

消费返利的模式则可以增加复购率。在商城消费后,你可以获得后面100个人的消费返利，但是由于是盲返,所以不确定返利的金额。这样一来, 消费者不仅可以省钱，还可以额外赚钱,增加了复购的可能性。

举个例子：

你在盲返专区购买了58块钱的东西，你下单成功之后，在你后面下单的人，你就可以拿到他们的返利。

那么你下一次单，你可以拿到多少钱?有可能是30元,有可能是50元,也有可能是100元。为什么拿的钱是不一定的呢? 因为当你下单以后,他们商城也是不知道你能够拿到多少返利的，他们知道的就是，你下单以后，你后面100个人下单，每单你都可以拿到相应的返利。

在这个模式中，对于平台跟消费者都是有好处的，平台得到自身产品的部分利润，消费者得到优惠产品同时还可以获得盲返返利收益，奖励可能比自身购买的产品还要高，不仅可以省钱还可以赚钱。

这个商业模式并不复杂,但却可以成功解决企业和商家所面临的问题,增加了流量、销售额和复购率。

首先，平台发起拼团活动,参与活动的10个人中有3个人可以获得优惠产品，其他7个人则可以全额退款并获得现金红包。这样一来，用户就有了积极性,可以吸引更多的流量。由于拼团失败的概率高达70%，很多人就想着白嫖红包补贴，从而增加了参与者的数量。

其次，拼团模式还可以带来更多的流量。如果你想中奖买到心仪的产品，但还差几个人，你就会邀请你的朋友一起参与,
这样商城就可以获得大量的流量。[全民拼购] 模式是结合了当下流行"社交电商 ” 与"拼购玩法 ”，通过更人性化的奖励机制，将产品销售中的利润更大化让利于参与拼团的用户。激励用户参与、分享的同时,也可带动平台产品销售，实现 ” 多方共赢 ” 的效果。