

七人拼团结合消费增值引流裂变，创新流量平台新方式

产品名称	七人拼团结合消费增值引流裂变，创新流量平台新方式
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

七人拼团模式，又被称为即拼模式，以其分裂速度极快、引流效果显著的特点而受到关注。这种模式集合了社交电商与拼购玩法，并通过更人性化的奖励机制吸引用户，促使用户从普通消费者转化为忠诚的粉丝，为平台带来持续的有效liuliang。

与传统的拼购模式相比，七人拼团模式在人数分裂上进行了巧妙限制。每个团由七人组成，包括一个团长和六个参与者，不强制任何用户发展下线，避免了法律风险的同时，实现了平台在合法合规基础上的快速裂变引流效果。

在七人拼团模式中，用户通过购买指定的商城礼包参与拼团活动，并有机会成为团长。团长可以通过直接分享或间接分享邀请其他用户加入团队，而不仅局限于发展下线。团长成功拼团后，即可获得丰厚的团队奖励，其中直接分享和间接分享的奖励金额有所差异，根据团内直接分享人数的不同，团队奖励也会相应变化。

具体玩法如下：

1. 在平台购买399商城礼包，即可开始参与拼团活动
2. 成为团长，开团后台将出现6个空位，填满即算拼团成功（包括团长在内一共七人），团长出局即可获得团队奖励；
3. 直接分享奖励为150元/人，间接分享奖励为120元/人；

4. 获得的奖励只可在平台内消费，若想提取，则必须在7人拼团模式中直接分享2人，满足这一条件才有资格提取；

5. 奖励的佣金可以是零钱、购物券、积分三种形式的资产返还；

6. 用户闲置后，可选择自动重复参团；

7. 团队奖励会因团内直接分享人数的不同而变化，在720-900元不等。

循环购模式是一种电商消费增值模式，它的核心在于通过赠送消费者一定倍数的消费额度和股权，让消费者在购物的同时享受平台的分红。这种模式可以激发消费者的购买欲望，提高用户的黏性，并促进用户之间的分享和裂变，从而有效地提升平台的复购率和销量。

(消费额度 能量值) (股权奖励 贡献值)

具体来说，循环购模式在消费者购物时会赠送一定倍数的消费额度，使消费者在下次购物时可以使用这些额度，实现消费的增值。此外，平台还会赠送一定比例的股权给消费者，让他们分享平台的发展成果，获得分红收益。

通过这种模式，消费者可以享受额外的收益，增加购物的积极性和忠诚度。同时，消费者之间也会通过分享和推荐来扩大平台的用户基础，实现裂变效应。更多的用户参与进来，会进一步提升平台的复购率和销量，创造更多的商业价值。

总的来说，循环购模式通过赠送消费者消费额度和股权，激发消费者的购买欲望，促进用户之间的分享和裂变，从而提升平台的复购率和销量，实现电商消费的增值效果。

循环购模式的运营逻辑如下：

第一步：用户在平台上消费并获得消费额度和股权。消费额度是用户在购物后获得的能量值，代表用户可以用于购物的额度。股权是用户在平台消费或推荐他人消费后获得的权益，代表用户在平台分红中的权重。

第二步：平台根据每天的营业额设置奖金池，并根据用户的股权进行分配。奖金池中的分红包括固定分红和加权分红两部分。固定分红按照用户股权占总股权的比例进行分配，加权分红则按照用户的股权等级进行分配。

第三步：用户从平台分红中获得收益，收益会自动转化为消费额度，并累积到原有的消费额度中。用户可以选择继续在平台上消费，或者提取部分或全部收益。提取收益时会扣除相应的消费额度，影响用户参与平台分红的资格。

第四步：用户通过分享购物经验和收益情况吸引更多的新用户加入平台，并获得推荐奖励。推荐奖励包括直接推荐奖励和间接推荐奖励。直接推荐奖励是指用户从自己直接推荐的新用户首次消费中获得一定比例的佣金，间接推荐奖励是指用户从自己直接推荐的新用户再次推荐的新用户首次消费中获得一定比例的佣金。

通过以上四个步骤，循环购模式形成了一个闭环，让用户在消费、分享、收益中不断循环，从而实现了电商消费增值。这种模式可以激发用户的购买欲望，提高用户的忠诚度，并促进用户之间的分享和裂变，进而提升平台的流量和销量。