

百果园app开发案例演示，百果园模式开

产品名称	百果园app开发案例演示，百果园模式开
公司名称	东莞市数云网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	服务项目:东莞数字藏品系统开发 定制项目:数字藏品系统开发 地区:东莞
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋501室02
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

百果园app开发案例演示，百果园模式开发，百果园系统开发费用，百果园app开发费用，百果园软件开发流程分析。我们公司软件开发大公司技术成熟一对一完美售后。百果园app开发案例百果园app开发案例演示，百果园模式开百果园app开发案例演示，百果园模式开百果园app开发案例演示，百果园模式开百果园app开发案例演示，百果园模式开演示，百果园模式开

几年前，拼多多的横空出世，让这个本来毫无惊喜的电商行业，泛起了一丝涟漪。大家从Zui开始的鄙视，到后来的看不懂，到现在的抄袭，足以说明“拼”这种模式的深入人心。所以，你会看到，现在几乎所有的平台，营销活动中必有“拼团”。拼团何其多，拼团何其难。以前都是作为用户，现在是作为产品经理，才发现这其中的奥秘比想象中要复杂的多。

百果园小程序拼团里的大生意：

陌人拼团VS熟人拼团

只用小程序解决会员运营问题，实在有些大材小用。经过尝试，百果园发现小程序可以解决他们的另两大痛点：通过玩法实现低成本获取越来越贵的线下客流，以及扩大社区零售服务半径。

百果园+小程序使用的玩法是“拼团+自提”。在李想看来，拼团是双边流量性工具。

一、利用拼团激活微信生态的流量，也就是线上流量。

二、利用拼团增加到店的用户，也就是线下流量。

百果园把拼团分为了陌生人拼团和熟人拼团，前者针对带流量，后者针对促交易。

为何拼团要强调“到店自提”？

40%用户会连带购买！

百果园小程序内拼团后到店提货这样的设计很有创新性。百果园打的算盘是，通过拼团利用用户的社交关系链，实现用户裂变到店。

百果园的用户中80%为女性，其中60%是25—40岁的全职主妇和都市白领孕妈，这样的女性群体通常具备良好的社交关系链。通过拼团，提升了20%的分享率和转化

我们是正规实体技术开发公司，拥有专业的小程序解决方案，价格实惠，专业可靠。我们以客户需求为导向，定制商业微信小程序。欢迎咨询

基础的海报文案和消息直发，基本上能够满足大部分的使用场景。毕竟现在大家的社交圈子，基本上离不开腾讯这一亩三分地。优先满足这块内容，对于团长的核心诉求，基本上就解决了。对于参团人来说，就比较简单了。价格便宜、购买顺畅、服务有保障，就基本上没有什么顾虑了。毕竟都是熟人圈子，拼的也就是一个人情。