

讲解七人拼团模式的消费者驱动效应与平台竞争力构建？技术服务+商业思维+电商运营，微三云麦超分析

产品名称	讲解七人拼团模式的消费者驱动效应与平台竞争力构建？技术服务+商业思维+电商运营，微三云麦超分析
公司名称	深圳市微三云信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	13929266321 13929266321

产品详情

讲解七人拼团模式的消费者驱动效应与平台竞争力构建？技术服务+商业思维+电商运营，微三云麦超分析

前文引言：微三云提供系统定制开发:我们有专业的团队，根据您的需求量身定制项目方案，所以只需您的一个想法。欢迎关注微三云每个月推出的创新应用营销模式系统，比如思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动 2+1 奖励模式，全民拼购模式、消费返利模式，共享 WIFI 广告模式，有钱还众筹还债模式，推三返一系统，共享购嗨购模式，乐分享模式，盲盒抢拍系统，社交盲盒系统，盲盒社交电商系统、秒杀拼购系统、预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式，NFT/NFG 电商系统等，可以接受二次开发，源码独立部署。

七人拼团很赚钱？平台怎么做才能吸引消费者？

一个电商平台要想赚钱，树立自己的品牌，zui重要、zui核心的部分就是要有吸引消费者在平台消费的能力。没有消费者，平台商品就卖不出去；没有消费者，平台就无法打开消费市场；没有消费者，平台就相当于失去根基，不用风吹就会自动倒塌。所以，平台要想成功，就必须意识到消费者的重要性。

那么，怎么做才能吸引消费者呢？很简单，让消费者在平台内省钱，甚至赚钱。

在这个信息飞速传播的时代，消费者的购物倾向趋于谨慎，传统的商业模式很难吸引消费者，甚至会因为呆板的交易模式被消费者嫌弃。在这样的时代背景下，电商行业衍生出一类新的商业模式，消费者参与其中既能自购省钱，又能分享赚钱，这类商业模式以回馈消费者为核心，成功吸引住一大批消费者，我们今天就来介绍一下这类模式的典型——七人拼团模式。

什么是七人拼团模式？

七人拼团模式又称即拼模式，所采用的是拼团结合二二复制的一个玩法，是一种改良之后分裂速度极快、引流效果非常好的商业模式。该模式结合了当下流行的“社交电商”与“拼购玩法”，通过抽取平台营业所得作为奖励补贴用户，以更人性化的奖励机制吸引用户，服务用户，以此增加用户粘性，吸引用户自主分享，为平台拉取有效流量。zui为关键的是，七人拼团模式在人数分裂上加以限制，以7人一个团为单位，不强制任何用户发展下线，合理规避了法律风险，实现平台在合理合法的基础上快速裂变引流的效果。

那么七人拼团模式到底怎么玩？

玩法说明：

- 1.在平台购买399商城礼包，即可开始参与拼团活动
- 2.开团成为团长，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），团长即可获得团队奖励

注：团长后台位置涉及到直接分享与间接分享。直接分享即团长直接邀请其他人来参与拼团，间接分享即参与拼团的用户通过平台排队机制自动滑进团。直接分享奖励是150元/人，间接分享奖励是120元/人，所以成团后，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。

奖励说明：

I 分享奖励：成为团长开启拼团模式，直接分享6人就可获得 $150*6=900$ 元，间接分享6人则只能获得 $120*6=720$ 元。

I 复购奖励：会员分享的人在商城复购，即可享有5%-45%的复购奖励。

注：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，以此鼓励会员多开团、多分享，避免“懒人”出现。

玩法看起来很简单，那么实际操作又是怎样的呢？我们举例分析一下。

假设：平台一天出1000个团，团长拼团时6人都是直接分享。

则团长开1个团，即可获得900元奖励；

团长开1000个团，即可获得 $900*1000=90W$ 奖励；

一个月即可获得 $90W*30=2700W$ 奖励；

一年即可获得 $2700W*12=32400W$ 奖励；

以此类推，一年，五年，十年.....所得奖励难以想象。

这是一个有付出才有收获的时代，有的人扛着钢筋水泥才能赚钱，有的人早出晚归四处奔波才能赚钱，与这些艰辛的工作相比，动动手指转发分享就能赚钱的方式显然轻松很多。为什么这种方式能够吸引成千上万的消费者，能够轻松赚钱就是zui本质的原因。

为什么淘宝能在08年爆火，那是因为满足了消费者足不出户就能购买商品的需求；为什么拼多多能在16年爆火，那是因为满足了低薪资人群用低廉的价格也能购买到合适商品的需求；为什么小红书能在17年爆火，那是因为满足了消费者以他人真实体验为购物参考的需求.....所以现在，七人拼团模式满足了人们边购物边省钱边赚钱的需求，如果我们运用这种模式做平台，假以时日，必将同淘宝、拼多多、小红书一样爆火。

小编在电商行业工作了许多年，见证了淘宝、天猫、拼多多等平台的崛起，早已看透了平台崛起的决定

性因素——商业模式。一个好的商业模式可以为平台打下坚实的基础，在后续发展中起到推波助澜的作用，所以平台要想持续发展，那就必须在模式的选择上谨慎再谨慎。

以小编的经验来看，七人拼团模式简单易操作的玩法必然会吸引大批消费者，丰厚的奖励机制又能加快消费者的留存，让每一位消费者都能沉浸在赚钱的氛围中无法自拔，选择这一模式，平台的业绩绝不会差。

看到这里，相信一定有不少想要自己起盘赚钱的老板，小编这儿刚好有渠道可以免费咨询，想要了解模式或者寻求合作的老板都可向小编留言获取哦！

小编介绍：微三云麦超，微三云营销总监、商业模式总监，商学院院长，首席商业模式策划导师，在软件开发和商业模式策划行业至今已经超过10年，截止到2023年1月累计亲自服务1557个平台客户，期待能帮你找到合适的软件，合不合作您说了算，我的服务您看结果，期待这次能帮到您！

公司：微三云集团（莞云）

旗下子公司：微三云信息/微三云大数据/莞云/鸿云/商二/商六/莞带/莞链/达丰云

晶抖云（微三云）云平台开放平台开发者：星电/尾音/云前/超越网络

公司规模：公司经营已超10年，独享整栋5000平方写字楼，年营业额8000万到2个亿，全职员工300人（全职开发技术180人），服务过百亿级生态模式平台超过30家，服务过上市公司国企超过10家，服务过电商模式创业平台超过20万家。

资质：双软认证企业，省高新技术企业，自主专利30多项，软著300多个

地址：东莞市石排镇瑞和路1号松山湖高新技术创新园B座整栋

联系：麦总监（负一层电梯直上504）

备注：加微信免费领取数十位平台操盘手和商学院导师联手整理的《分销商城百亿级平台运营合规方案及推广秘诀2023年版》，来公司需提前门岗报备并享受免费停车，免费梳理设计商业模式，有需要进一步联系，可以关注公众号“微三云信息”咨询任意内容或者直接百度“微三云麦超”即可获得小编联系方式！

拓展阅读：

微三云技术学院：购买软件的坑之交付以及后期维护 交付过程中要注意代码以及相关交付资料的完整性，一般项目交付资料包括各个端代码（Android&iOS&Sever），数据库设计文档，项目部署文档，接口文档等等。维护一般包括：数据维护，网络安全维护和日常维护。核心目的要保证APP

的正常运行，迅速处理一些 APP 本身或者 APP 后台运行时的 bug。定期 进行垃圾数据清理，定期做数据备份（主要是为了防止服务器崩溃，数据丢失情况发生。）同时要提高产品的防控级别，杜绝黑客攻击。一般互联网的市场标准，维护第一年 是免费的。维护是很有必要性的，尤其是数据的保护这方面，大家在后期要多注意。另外就是客/服支持，一般成熟的公司有客/服支持部分，会一对一建群，有专职客/服，随时操作有问题都可以咨询指导，而不是让业务员给你回

复，客/服还会安排线上或线下的操作培训。

解决建议：签合同时必须了解清楚售后服务的范围、权利和义务，写进合同里。电商平台 DTC 转型落地，关键一步是在于如何把沉淀的“宏观数据”转为执行层面的“微观决策”。直白一点就是怎么利用 DTC 大数据指导和改进商品企划？是增加

SKU,还是删减？是增加功能，还是优化设计？再结合运营，如何通过 DTC

的数据洞察，为一线导购生成一个提高客户复购和

留存的有效决策？这也是微三云在研发数字化系统应用时着重考虑的事情。所以，在第三个系统鸿沟面前，数字化服务商应该给予品牌企业更多的帮助，大家要协同作战，跨越鸿沟。