

# 消费者视角下的电商平台:七人拼团的用户体验！

产品名称	消费者视角下的电商平台:七人拼团的用户体验！
公司名称	微二云网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	深圳市南山区粤海街道海珠社区海德三道199号 天利中央商务广场702C11
联系电话	13924376557 13924376557

## 产品详情

消费者视角下的电商平台:七人拼团的用户体验！

扩展阅读：

微三云源码：独立自主，运行流畅不受其他客户影响

购买源码系统高安全性，独立自主，所有的程序数据，交易记录，商品图片等信息资料都保存在自己的服务器上，不需要依赖任何第三方，也不受任何第三方制约。如果是账号系统，因为是多个用户共用服务器，某一个客户做促销活动就会对同一个服务器上其他商家造成影响，会导致所有账号都登录不上，到时不止影响会员的体验和损失收入，还可能对项目造成毁灭性打击。

七人拼团模式+商业模式设计+软件开/发服务+微三云模式解析

在电商竞争日益激烈的今天，平台要想脱颖而出，就必须找到吸引消费者的有效方法。传统的营销手段已经不能满足消费者的需求，因此，新型的商业模式——七人拼团模式应运而生。这种模式不仅能让消费者省钱，甚至还能让他们通过分享和推广赚到钱。本文将详细介绍七人拼团模式的玩法和优势，探讨电商平台如何通过这种模式吸引消费者，提升用户粘性，从而实现可持续的盈利。七人拼团模式是一种结合了社交电商和拼购玩法的新型商业模式。它通过设置一个固定的人数（7人）来组成一个拼团，团长在成功邀请6名成员后，拼团成功，并能获得一定的团队奖励。这种模式的核心在于，它不仅能吸引消费者通过自购省钱，还能激励他们通过分享赚钱，从而达到平台流量的快速增长。七人拼团模式的玩法具体可以分为以下几个步骤：1.购买入场资格：用户需要在平台上购买一个价值399元的商城礼包，才能开

始参与拼团活动。2.开团成为团长：购买礼包后，用户成为团长，并且在后台有6个空位等待其他用户的加入。3.拼团成功：当7个位置全部被填满时，拼团成功，团长可以获得团队奖励。4.分享奖励：团长通过直接或间接分享新用户加入，可以获得相应的分享奖励。直接分享的奖励为150元/人，间接分享的奖励为120元/人。5.复购奖励：团员在商城进行复购时，团长可以得到一定比例的复购奖励。这种模式的优势在于，它能够通过社交网络快速传播，吸引大量用户参与。同时，由于团长的收益与团队成员的活跃度和购买力紧密相关，这促使团长积极推广，从而带动平台的整体销售。

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列机制自动滑进团。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：

1.分享奖励：成为团长开启拼团模式，直接分享6人就可获得 $150 \times 6 = 900$ 元，间接分享6人则只能获得 $120 \times 6 = 720$ 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 $900 \times 1000 = 90W$ 奖励；

一个月即可获得 $90W \times 30 = 2700W$ 奖励；

一年即可获得 $2700W \times 12 = 32400W$ 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。

结语：七人拼团模式作为一种创新的电商营销手段，有效地融合了社交电商和拼购的优势，为电商平台吸引消费者提供了一条可行之路。通过这种模式，平台不仅能够吸引用户，还能激发用户的主动分享，形成口碑效应，进而推动平台的快速发展。

声明：本人不参与任何分析的项目运营，也不投资参与任何项目，也不收费推广项目，不做项目私下评估，所有分析不构成任何投资建议。