

微三云陈明凤：七人拼团为什么能快速拉新引流？又有哪些弊端？

产品名称	微三云陈明凤：七人拼团为什么能快速拉新引流？又有哪些弊端？
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	产品:积分商城会员商城 属性:源码定制 地区:东莞
公司地址	广东省东莞市东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋403室
联系电话	19957968337 19957968337

产品详情

微三云陈明凤：七人拼团为什么能快速拉新引流？又有哪些弊端？

一个7人拼团的即拼模式，在众多拼团模式中脱颖而出，究竟有何独特之处？即拼模式又有哪些弊端？

拼团活动对大众来说已经不再陌生，自从拼多多的崛起开始，各种拼团活动就一直在我们的生活中频繁出现。对于这种相对大众化的商业模式，如何才能使其更具优势呢？答案就是——7人拼团模式。

那么，7人拼团模式到底是怎么玩的呢？

玩法说明：

- 1、在平台上购买500元的商城礼包，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。

分享奖励：

直接分享：即团长直接邀请其他人来参与拼团，直接分享奖励150元/人。

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，间接分享奖励100元/人。

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。这种设定是为了鼓励会员多开团、多分享，避免“懒人”出现。

举例说明：

情况1：由团长邀请6个人，团长可以得到 $150 \times 6 = 900$ 的推荐奖。由于拼团结构的限制，团长邀请的3456会给到1和2，1和2会得到滑落奖，也就是 $100 \times 2 = 200$ 的滑落奖。同时，成团以后，团长还可以得到出局奖500。

情况2：由1和2分别邀请2人，那1和2就得到推荐奖 $150 \times 2 = 300$ ，团长得到3456的滑落奖，也就是 $100 \times 4 = 400$ ，同时团长还可以得到出局奖500。

情况3：1邀请了6人，2未邀请，这时候1邀请的6人会优先完成1的团，然后1获得对应的团长奖励，然后1出局以后可以复投，复投的时候再布局到2的团队当中，帮助2成团，这个就是左右帮扶的原理。

总结以上几种情况，7人拼团模式就是一个二二裂变，上帮下扶，左

推右扶的商业模式。他这种独特的机制使得他区别于其他的拼团模式，因为他让整个团队成形，互帮互助，爆发潜力巨大。

7人拼团（即拼模式）有哪些弊端？

任何商业模式都有其亮点和弊端。7人拼团模式也是如此。其最大的弊端就是“吃大锅饭”。当团长和团员都希望坐享其成，等待他人推广时，整个团队就会缺乏动力，无法再继续下去。

解决方案：

增加伯乐奖：针对活跃的团员，只要他完成规定的任务就可以享受10天的分红权益。比如推荐2人，如果在10天内再完成二次任务，则可以再享受10天的分红。这样可以鼓励团员保持动力。

增加众创奖：可以设置3个奖励任务。

- 1、个人成团数2次（出局算一次）；
- 2、直推成团数3次（直推的用户出局总数）；
- 3、伞下成团数10次（伞下用户出团总数）。

达到以上任务以后，有对应奖金池，可以永远享受分红权益。并且有名额的限制，每个任务的分红比例不一样。这样可以激励团员持续保持动力。

总的来说，7人拼团的商业模式最大的特点就是7人团购可以形成互帮互助的团队。同时，强复购的设定使得这个商业模式可以反复循环、滚滚向前。再结合伯乐奖和众创奖的优化措施，各个团员可以持续保持动力。

如果想了解更多关于该模式的详细内容、如何搭建商城、进行系统开

发，或者您的平台也想快速卖货并引流裂变，请在评论区留言或私信。