

扫码群发不受制于供应链

产品名称	扫码群发不受制于供应链
公司名称	杭州黑斑马信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州市滨江区长河街道滨和路1174号2层（托管：0043号）（注册地址）
联系电话	13386531520

产品详情

并提供宣发文案、视频、图片，将秒0杀环节流程化，沿“股东-加盟店-消费者”传播链路节节推广，真正实现薄利多销。“现在的零售方式，就在于让加盟店认可，帮助他们把货卖出去，让消费者感受到产品的性价比，后期再做任何活动，都会很顺畅。”张婷强调，木木柯秀旗下产品作为刚需流量品，能够为实体门店带来更多客流，而店铺私人订制及产品的高性价比更能够让消费者对门店的黏性大大增强。打造全链路红0包墙贺恒德认为，传统商业供应链模式已经被***摧毁，到店零售过于单一的零售结构需要新零售升级，传统渠道需要具备线上线下的多重交易方式，直播、社群、宅配到家将成为未来打造全链路红0包墙的三个关键点。但值得注意的是，直播并非线下零售的救命稻草，其本质还是卖货，仅是售卖场景不同，而与社群、宅配到家一样，是各种卖货商家的工具和标配，是实体店的醉后机会，只有全链路的红0包墙，才能够让实体店不受制于供应链

才能做好宅配到家服务，以服务影响消费者的消费者决策路径，以人为中心，让货找人。“我们依然有醉后一公里的机会，电商的影响范围更多是在一二三线城市，下沉市场的配送成本他们难以承担，同时电商的获客成本也比实体门店要高的多。”贺恒德表示，除上文所述的三个关键点外，社群经济、私域经济、懒人经济将成为未来的三大新趋势，做好体验、服务、客情的门店更能够在新零售时代如鱼得水。此外，贺恒德表示线下美妆店的机会不在于新零售社交电商，而在于新零售社交店商，它的交易结构由线上商城、社群直播、***裂变、社群团购、社交触达、消费商群、社群沙龙、项目体验、延伸项目组成，能够将线下门店原有的优势与新零售的全新赋能相结合，产生出1+1>2的效果，这将会是实体店铺未来全新的盈利结构。而对于供需红0包墙的重构，贺恒德则表示要对业内所有环节进行互联网基因重塑，零售业也必须升级为零售服务业，在保障供应链供货的同时，把更多精力放在协助B端打通C端需求的服务上来。基于此，木木柯秀建立起优0秀生活品供需平台，提供高颜值、高品质、性价比生活家居品类产品，在供应端实施去中间化集采模式，满足工厂到店、货品物流、产品直供、产品定制、全链路商品服务供应需求的同时