

叮咚买菜小程序商城开发

产品名称	叮咚买菜小程序商城开发
公司名称	广州微码互联科技有限公司销售部
价格	1000.00/件
规格参数	
公司地址	广州市天河区中山大道中379号6栋6602室（注册地址）
联系电话	13422202839 13422202839

产品详情

线上网络零售在发展之初享受着巨大流量和低营销成本的红利，但随着零售商加剧的流量竞争，营销成本不断上升。线下实体零售尽管能带给消费者细致的购物体验，然而却无法进一步与用户沟通进行营销，从而错失大量的潜在用户。线上线下相融合进行精准营销既能提高营销效率，同时商品、价格、会员、订单、物流、仓储等信息互通，将会带来更低的营销成本。相对于传统的实体零售商或线上零售商，线上线下融合的零售商覆盖的客户群体更多，更能把握潜在客户，销量自然也会更多。降低成本，提高销量，线上线下融合能有效提高零售商的经营效率。

一、叮咚买菜发展历史：

叮咚买菜是线上平台下单，线下仓库29分钟免配送费的典型o2o生鲜电商平台APP，主要提供的产品有蔬菜、水果、肉禽蛋、水产海鲜等食品的购买服务。

跟各大巨头相比，作为中小玩家的叮咚买菜2017年在上海成立，2018年因为激烈的竞争，在夹缝中求存的叮咚买菜爆出了资金链断裂、裁员等众多负面消息，但是根据天眼查信息显示，仅2018年一年，叮咚买菜就连续完成6轮融资，可见“烧钱”才是叮咚买菜在背后急速增长的主要动力。

二、叮咚买菜商城产品分析：

叮咚买菜作为一款o2o平台APP它采用目前爆火的前置仓+城市批发采购+高品质服务模式，集线上选购、线上支付、线下同城配送、红包优惠、满减优惠、佣金分享、商品点评等功能，打通线上线下，线下向线上引流，线上去线下服务。

根据目前生鲜市场火爆的前景，叮咚买菜使用的套路虽然老套，但是符合用户使用习惯，面对喜欢薅羊毛的群体，用代金券+邀请有礼+地推的方式迅速积攒了大量用户，以低价、品质为卖点在平台上高频推送满减优惠力度，进行大量促销提高变现，在竞争激烈的市场中杀出一条血路。

在配送环节中叮咚买菜追求用户的极致体验：“0元起送，0配送费”，可以使用地图导航实时获取配送信

息，地址填错可以及时多跑一趟送到新地址。并根据用户的反馈情况及时进行退换等售后服务，让用户感受到贴心服务，增加用户粘性，提高用户忠诚度。

搜索引擎原来直接反馈给用户的搜索，现在把搜索引擎作为桥梁，把用户和商家连在一起，商家直接和用户发生关系。比如叮咚买菜，每天到叮咚门店的人不少，可是很多人到叮咚的门店里查一下产品的名称和价格，然后到淘宝上买东西，所以叮咚也要从线下转到线上。

未来零售业的线上线下融合发展，是大势所趋。在消费转型升级、零售业经营效率低下急需变革的背景下，线上网络零售与线下实体零售相互融合，取长补短突破各自的限制，能给消费者带来更好、更灵活的消费体验。为更好促进零售商实行线上线下融合措施，当前线上线下融合模式发展并未成熟，但仍有一些公司，例如苏宁云商、苏猫无人超市、盒马鲜生等，通过线上线下融合取得了较为不错的成果，因而通过借鉴它们的成功经验，深入研究案例，能掌握线上线下融合的本质，再结合本公司的实际情况灵活运用。