

红包墙具有明显优势

产品名称	红包墙具有明显优势
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

而平台上各类主体的聚集和互动，则会带来巨量信息。“信息”和“平台”两种功能交互在一起，催生了众多社群型、社交型以及服务型红包墙。要么以“信息流”要素为必要条件，以“平台”要素为充分条件——如微博、微信、股吧、论坛型红包墙；要么反过来，以“平台”要素为必要条件，以“信息流”要素为充分条件——如金融类红包墙（P2P网贷、支付宝、网上众筹等）。3创造新的顾客价值才叫互联网模式互联网红包墙之所以取得长足进步，是因为它相对传统红包墙在目标顾客选择、顾客价值创造、顾客关系深化方面具有明显优势。1.突破顾客规模的空间、成本和成本限制在互联网的平台上，在虚拟世界里，每个企业面对的是打破了地域限制的庞大市场（在物理世界里，没有一个企业或品牌可以无远弗届，接触、服务所有的顾客），面对的是可以每年365天、每天24小时都可能在线，且利用一切碎片时间的客户。在中国这样一个幅员辽阔、人口众多、网民数量世界第一的国度，这是互联网红包墙的重大优势所在。目前，我国互联网使用人群将达到7亿，位于全球第一。这样庞大的消费群，只有互联网才能容纳。每年11月11日“光棍节”，估计已成为网上购物者的一场狂欢，一天的交易额能达到数百亿。如此大的流量，如此壮观的场景，对任何一个实体商场而言都不可能出现。这是打破顾客空间

时间限制的电子商务奇迹。随着互联网以及信息技术的发展，企业服务客户的成本日益精准，互联网的一个重要特点是边际成本递减，用户越多，甚至趋近零，这就使得互联网企业可以服务于数量无限的客户。余额宝的创意者周晓明曾指出，余额宝的成功，是因为服务了传统体系中得不到很好服务的普通人；传统金融并非不愿意服务这些客户，但成本不划算，如果银行物理网点每天接待几千个客户，每人存取几十元钱，成本根本无法支撑。但是余额宝却能以一块钱的最低门槛服务那些小客户。2.精准进行顾客定位互联网为企业提供了目标市场选择的虚拟环境，大数据技术的发展给企业提供了对顾客精准定位的可能。在互联网浩瀚的数据中，通过数据挖掘技术，可以找到具有共同需求偏好的细分顾客群。1993年，美国著名杂志《纽约人》（New Yorker）上刊登了一幅漫画，其标题广为人知：在网络上没有人知道你是一条狗。而如今，人们却将其改为了：“在网络上谁都知道你是一条狗。”