

# 白酒行业社交电商系统软件开发、可定制

产品名称	白酒行业社交电商系统软件开发、可定制
公司名称	广州纵道软件有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市黄埔区科学城创意大夏B3栋404（仅限办公用途）
联系电话	0208****399 180****4303

## 产品详情

系统开发免费维护一年，还有更多优惠活动等您来了解，白酒行业社交电商系统开发.白酒行业社交电商系统开发、白酒行业新零售商城系统开发、白酒行业商业模式开发、白酒行业系统制度开发作为平台经济的表现形式，社交电商在品牌培育方面优势明显。过去，在传统市场培育一个全国性知名品牌，需要十几年乃至更长时间，社交电商的兴起则大大加快了这一进程。很多初创品牌、区域品牌“藏在深山人未识”，通过直播平台等新媒体传播后，短期内便“一举成名天下知”。鉴于包括社交电商在内的平台经济在优化资源配置、促进跨界融合发展方面的重要作用，国务院印发的指导意见提出，要加大政策引导、支持和保障力度，坚持包容审慎监管，支持新业态新模式发展，促进平台经济健康成长，用新动能推动新发展。那么白酒行业又要怎么打造自己的商城呢？

### 一、社交电商有什么优势 准确识别：

用户细分，商家掌握用户信息，精确分析，识别、挖掘、从而培养用户购物行为，实现精准营销

深度互动：社交电商具有鲜明的社交特质，通过人与人之间更深度的互动，以内容为载体，玩法为

工具，有效提升现有用户粘性，建立信任，提高用户认可度和忠诚度 快捷传播：

通过社交行为快速传播，实现人群裂变市场规模 二、社交电商的发展趋势和类型

1.“圈层社交” 简单来说，你今年30岁，是个在家带娃的宝妈，你身边也会不知不觉聚集了一群宝妈朋友，你们交流育儿知识，互相分享自己在哪买到便宜又好用的母婴用品。性别，职业，年龄等等都会造成一个有个个性标签的社交圈，这就是圈层社交。 2.“私域电商” 私域电商其实就是把淘宝一件产品卖给无数人的模式，改变为无数件产品卖给同一个人。去年有个特别火的词叫“私域流量池”。顾名思义就是把用户“圈”到自己的一亩三分地（自媒体、社群），以此产生强联系，提高复购率。只要这个人成为自己平台的拥护者，什么东西都可以向他推销。因为每个人都是一个立体的、全面的个体，他需要买鞋也需要买衣服，需要化妆也需要背包包。比如现在很火的什么“种草酱”什么的，她们通过很用心的一些搭配和使用文章，先让读者产生了认可，然后附上很真诚的一些推荐比如口碑很好的洗面奶什么的，信任此平台的读者就有可能尝试下单。下单以后发现，嗯，确实不错，心理上有了认同感，那这个平台以后再推荐的东西比如说衣服啊口红啊什么的就很容易让她们剁手了。

三、白酒行业分销商城运营应该注意哪些要点 1、推新产品，吸引用户 现在的人都是比较喜新厌旧，当你一件产品销售特别好的时候，不要想着一直靠它赚钱，过了一段时间消费者可能会找到替代品，每隔一段时间推出新产品，才能留住客户。 3.“会员制”

花299元办一张电商的会员卡，你会办吗?若在10年前，这估计是个“疯狂”的问题。但今天，越来越多消费者开始尝试这种“花钱买会员”的买卖。他们在淘宝、京东这类综合电商平台，和每日优鲜、

网易考拉这类垂直电商平台上购买会员卡，享受普通用户没有的免邮、折扣、返积分、指定商品会员价等专享服务。

2、注重商城首页设计 一个商城首页设计特别难看，肯定是没有什么人会去点，商城首页直接影响到了你的商城是否能成功运营。自己技术水平有限，就不要自己设计，交给专业设计师帮忙设计就好，他们设计出来首页是会符合用户审美。

3、适量发送商城信息 商城运营人员经常看到自己商城没有流量，为了增加流量他们会在各大微信群和朋友转发商城信息，适当信息是可以为商城争取流量，但是信息一多会让人很厌烦，很多客户一旦厌烦之后，看到这种信息是会举报。

广州纵道软件有限公司是一家专业提供企业级互联网软件高新技术企业，专注于互联网应用解决方案和企业ERP软件产品研发和技术服务。纵道软件以技术为客户创造价值为经营理念，坚持自主研发产品路线，为客户提供安全可靠的软件解决方案。 经过多年产品打磨和项目经验，纵道软件打造了零售、电商、汽配、餐饮等行业应用软件产品。基于公司良好的互联网架构能力和完备的研发团队，纵道软件可为客户提供互联网解决方案的定制化技术服务。 我们曾服务过的典型代表客户品牌有链家、Cabb een、DIKENI、嘉实多、若羽臣、KFC、金蝶、用友、速达、华胜等。 <http://zongdaosoft.com/>