

微三云源码：社交电商、社群电商、社区团购、社群团购等新兴商业模式

产品名称	微三云源码：社交电商、社群电商、社区团购、社群团购等新兴商业模式
公司名称	深圳市微二云信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广东省东莞市东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	13929266321 13929266321

产品详情

微三云源码：社交电商、社群电商、社区团购、社群团购等新兴商业模式

以聚焦社交关系为主导的社交电商、社群电商、社区团购、社群团购等新兴商业模式，发展飞快，无论是资方还是头部媒体都体现了其鲜明的生命力。

在频繁的创业经历中，巨头资本收拢锋芒羽翼，纷纷醒悟，只有尽可能的贴近用户，紧靠下沉市场，回归人与人的社交关系教育，促进消费的积极性增长，才是商业模式最原始本源的形态。而社群电商，正是踏中重中之重的第一步。

初出茅庐的，一同发光的，有的仍在路上却后继无力，有的却一往无前且强劲澎湃。

社区团购初现疲态，巨额资本疯狂进驻，用烧钱博发展，中小型社区团购夹缝求生存，不是活不下去就是要另辟出路。情况严峻；两大社区团购头部企业“十荟团”和“你我您”宣布合并、松鼠拼拼爆出裁员风波、呆萝卜关门又回归.....

而另一方面社交电商平台也不好过，国家政策开展电商平台整治活动，涉传难以合规，政策严管。2019年12月淘集集并购重组失败，启动破产清算程序、云集电商平台涉嫌传销店铺全体封禁、查处没收.....

除此之外，就剩社群电商一枝独秀，社群电商经过先前各类摸索及试错，已然具备先天优势。

首先是基础设施的成熟，从人到货品再到从生产端到消费端，一个社群营造完美的消费环境。再通过直销、微商多年的收割，人们普遍对拉人头式的销售感到厌烦，从而回归卖货本质的心愈演愈烈。

再之往前的商业模式，一般都是金字塔尖的人才能收获财富，这样的模式设定损害了消费者及基层代理的利益，而只有均衡分销的模式设定，才看可以让代理、商家、消费者三者实现共赢！

目前社群电商趋产业化发展，链条角色分工明确：电商服务机构、平台渠道、供应链、品牌，各有各职能，各有各功用。

社群电商市场空间将呈倍数级增长，2018年网民规模达8.29亿，网络购物用户达6.1亿，庞大的用户基础将促成电商市场呈倍数级增长。

且随着社群流量与电商交易的不断结合促进“社交关系”的商业发酵，各类社交平台也开始以更积极的姿态拥抱社群电商交易，预计未来三年，社群电商的市场规模将会突破万亿规模！

2019年是社群高速发展的一年，有来自不同行业诸如：社区团购、直销行业、会员制电商、淘系电商、微商行业等众多精英选择阔步社群，拥抱变化。

而选择社群为载体的原因是来源于其背后的广袤市场，用一个社群链接一个中国村，绝不是空头白票。社群里的社交强属性已经决定了由它作为承载体的商业模式必将生存长久不衰，日活体量惊人。

而2020来到，新元素的冲击加速革新社群里面商业形态变化：

一是私域直播的兴起：场景式置入的销售体验，使得商家与消费者前所未有的接近，是更能促进零售的利器。二是5G技术的逐渐成熟发展：随时随地支持一个充沛的环境配置，让社群更近一步简易、方便、发展。

