

# app微商城开发的 优势

产品名称	app微商城开发的 优势
公司名称	广州量子云力科技有限公司推广部
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市天河区棠东智慧港
联系电话	13226100312 13226100312

## 产品详情

### 微商城APP开发的 优势所在

做微商的人越来越多，但是近几年微商如果单纯在朋友圈发发图文做广告，消费者似乎对其不感冒了，甚至有的好友还拉黑了微商们，从而导致微商的销量下降。

微商可以搭建微信商城改变传统微商销售模式，从而增加品牌信任度，提高销量。具体，微商城有什么优势呢?微商为什么需要搭建微商城呢?下面我整理了微商城的五点优势，让你整体了解微商城给微商带来的好处。

### 微商城APP开发

#### 1、 微信商城是自己的

首先要说的也是极其重要的，就是平台归属的问题。从宏观角度上来说，所有基于微信侧的开发都是属于微信的，所以微信商城是属于微信的，一切的一切我们都得遵循微信的规则，微信的玩法。

从微观的角度上来说，微信商城是属于我们自己的，只要我们不违法不违规，那微信就不会管你，你可以随意管理自己的商城，营销、推广、广告想怎么做就怎么做，不受第三方的约束，不需要花额外的费用。

其实微信是很开放的，在微信开通商城，可以说微信商城基本上完全是属于自己的。这就有区别于传统电商，比如天猫、淘宝、京东。在传统电商平台上开店，会受第三方平台的很多约束和限制，而且想做的好就必须花钱投广告，而广告费是很贵的，很多企业在传统电商平台上赚的钱，几乎绝大部分都投入在广告里面了，悲剧的就是，所有的流量却不属于自己。微信商城就不一样了，所有的流量都是自己的，广告想怎么做怎么做，活动想怎么做怎么做，完全不受任何约束，也不需要支付昂贵的广告费。

## 2、微信商城可以与客户保持很好的粘性

微信是国内目前极其火的社交软件，甚至已经成为大多数人的生活习惯，所以微信是一个沉淀和转换客户非常好的平台。那我们可以把所有的流量给引入到我们的微信公众号，然后以各种活动、游戏、软文来刺激他们，促使这些流量在我们的微信商城里面完成订单。

而传统电商基本上都是一次性的买卖，搞个活动，搞完了结束了那也就结束了，而所有参加过这次活动的流量也就都跟着没了。也许有部分用户会收藏我们的店铺，但是我们自己能做的太少了，店主们对于这些流量几乎是没有什么可控性可言的，掌握不了主动权。

所以这就是微信商城的优势所在，在一定程度上掌握主动权，可以保持和流量的粘性，可以对已有的流量做永久的营销(只要流量不取关，而不取关的说明都是意向度很高的，至少说是对你的产品有点兴趣的)，而且都不用额外花钱哦。

## 3、微信商城做好了就像滚雪球

这里首先要先说下微信商城的不足，那就是没有天然的流量，它不像传统电商，有天然的流量，可能刚入驻就有访客，甚至产生购买行为，所以微信商城难就难在从零到一的过程，所以我们需要付出精力去吸纳第一批忠实的精准流量。

其实区别就在于，传统电商再多的流量，那也不是你的，终究还是属于第三方平台的，而微信商城所有的流量都是属于自己的，所以我们所花的时间、精力去吸纳精准粉是值得的，也正所谓厚积薄发!

那只要有了第一批忠实的流量，接下来就好办了。我们可以通过各种活动，比如砍价、团购、秒杀，来促进流量的快速成长，并且我们还可以通过微信商城本有的分销功能，快速提高粉丝流量的增长速度。所以说，微信商城一旦做好，将会后劲十足，就像滚雪球一样越做越大。

## 4、微信商城展示方便

微信商城，可以随时随地的展现给客户。比如你的销售去做地推了，那就不需要带那么多资料那么多产品样本了，也不需要费那么多口舌给别人讲了，直接拿出手机打开自己的微信商城，就可以给客户介绍起来了，方便快捷，而且可以当场让客户关注你的微信公众号成为粉丝。

## 5、微信商城能够与其他系统对接

微信商城的数据库能够与APP、PC电商平台等系统对接，实现同步化数据，并且微信还能够与企业内部系统对接(ERP, CRM, 单一库存)。微信商城还能全面实现线下门店管理，比如订单管理，货品管理以及界面个性化，打造出一个属于自己的独一无二的微信商城。

对于微商来说，借助微信商城的优势，将流量引到微商商城上沉淀更多的客户，对微商品牌的提升以及消费者对品牌的信任都有很大的帮助。因此，微商拥有一个专属于自己的微信商城是很重要的，也是目前微商模式转变的趋势。土木金华信息科技有限公司是专业的互联网应用开发及服务提供商，自主研发会员制系统、消费商系统、新零售系统等服务于企业互联网信息化解决方案的产品，并拥有多项软件著作权，拥有很多自有软件品牌，提供各类行业应用解决方案，企业信息化产品的研发和服务，帮助企业事业单位定制自己的信息化系统、移动智能解决方案。并提供功能设计、方案制定、系统集成以及相关IT技术服务。有需要的可以联系我。