

# 蜂享家怎么开店入驻？蜂享家开店入驻被驳回怎么办？

产品名称	蜂享家怎么开店入驻？蜂享家开店入驻被驳回怎么办？
公司名称	杭州伊魅尔服饰有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市上城区建国南路288号第十三层1308室（托管20028）
联系电话	17052920970 17052920970

## 产品详情

蜂享家能够取得这样的成绩,并不是偶然。首先是它的S2B2C创新模式,一端连接源头品牌商,挑选有品质保证的高性价比货源;一端连接小B提供产品、技术、运营、培训等全方位解决方案,以社交化方式销售商品。在0投资、0门槛的基础上,推出15天保价、假一赔三、全场包邮、极速退款、买贵就赔、运费险、现金赔付7大保障,这样充满诚意的赋能个体的创业方式,自然也会带来不错的回报。其次,相比其他新玩家们,鲸灵集团此次孵化蜂享家,并不是心血来潮。那么,在用甩宝宝之外,鲸灵集团为什么要再度布局蜂享家?其实是在于定位的不同,因为甩甩宝宝是围绕日常需求的全品类社交电商,而蜂享家则是专注精选TOP品牌的平台,可以说是细分赛道上的又一次布局。而且背靠着鲸灵集团这棵“大树”,蜂享家是含着“金钥匙”出生,呱呱落地就在资源、社群、平台等方面有天然优势。第三,对于“好货”的坚守,是烙印在蜂享家的骨子里的。不管是精选品牌,还是此次7大保障承诺,都是蜂享家自上线以来就表现出的对品质、性价比和服务的坚持。蜂享家就像是一个“开挂”的新手号,用全新的社交电商模式强势登录,虽尚处襁褓,未来已可见。打造KOC生态,引导私域流量“强连接”不可否认的是,社交电商的确为消费者带来更便捷、更舒适的购物体验,让更多没有接触过电商的人群,通过便捷的操作即可享受“动动手指买遍全国”的购物体验,完成电商覆盖面和渗透率的飞跃,并打破传统电商一直无法突破的瓶颈。但单线“弱连接”带来的社交属性,仍无法带来买卖双方的实际成单转换。“后电商”时代,基于KOC生态的社交电商所带来的裂变和爆发式增长,正在掀起另一场逆袭。“蜂享家”鼓励小B掌柜形成私域流量,通过开放私域直播权限使得掌柜与用户之间建立“强连接”关系,放大品牌效应以及价值归属感,便于掌柜圈层带货。