

桂林深港商城商城

产品名称	桂林深港商城商城
公司名称	深圳市壹值购科技有限公司
价格	面议
规格参数	
公司地址	广东省深圳市罗湖区宝安南路振业大厦26A
联系电话	18033067776 18033067776

产品详情

社交电商模式尤为简单

直邀：在用户邀请链路里，直接和自己绑定邀请关系的人，叫做直邀。

间邀：在用户邀请链路里，和自己隔了一层或多层直邀关系的叫做间邀。

在社交电商平台中，有的普通用户升级为会员的方式就是购买一个礼包，也有的平台会按照用户行为积累成长值，成长值积累到一定的分数会从普通用户升级为会员，但是成长值的积累约等于购买一个礼包贡献的用户价值。

在整套的社交电商的会员升级模式中，用户价值直接的体现就是这个会员邀请了多少个直邀并升级会员，邀请了多少间邀用户并升级为会员。

前面我们讲到的礼包有很大讲究。一般社交电商平台的礼包售价399-599，成本在60-90元不等。有足够的利润给中间商赚差价，同时市场上又容易被接受，又不具备价格对标才是一款好的礼包。

用户再升级为会员后，所享受的升级礼包和权益在多个平台中也较为雷同，基本是获得礼包等额的优惠券以及平台内货币，特权一般是可以享受自购和分享给其他人形成绑定，一旦购买即可享受佣金提成的权益。

如此，一个用户买了礼包，成为了会员后，为了自购返和分享赚，就可能长时间的和平台形成认同关系。

后来，从用户价值角度，我们计算了会员用户价值与普通用户价值的差异，成为会员后的用户价值，远高于普通用户，普通用户为负数，用户价值为正数。这样我们就能够明确看到，将用户尽可能多的转化为会员，将是平台转化路径的中级目标。而后，刺激会员不断的升级，深港商城商城，成为公司牛的“销售精英”，才是目标。

社交

返

优惠深港商城商城

购物深港商城商城

社交电商，未来电商的大趋势？

一、社交电商简述

01什么是社交电商？

社交电商是指通过社交网络平台，或电商平台的社交功能，将关注、分享、讨论、沟通互动等社交化元素应用到电子商务的购买服务中，以更好地完成交易的过程。对于消费者来说，体现在购买前的店铺选择、商品比较，购买过程中与电商企业间的交流与互动以及在购买商品后的消费评价及购物分享等。社交电商起到了导购的作用，并在用户之间，用户与企业之间产生了互动和分享。对于企业来说，可以增加用户粘性，让用户有参与感。对于品牌商深港商城商城来说，社交电商通过社交化工具的应用及与社交化媒体、网络的合作，完成了品牌销售、推广和商品的终销售。社交电商的本质在于依托社交链条的裂变式效应扩大用户规模和转化机会。深港商城深港商城商城

02与传统电商有什么区别？

传统电商以货为中心，围绕商品、供应链深港商城商城的传统卖货平台。而社交电商以人为中心，是社交关系形成的电商形态，不以产品搜索、展示为销售模式，而是通过社交，用户分享传播，形成口碑效应，从而激发消费需求。过去的传统电商提供了商品展示及支付平台，解决了用户去哪买怎么买的问题，而社交电商通过场景化的展示解决了为什么买的问题，影响了用户做出购买决策的过程，提升用户的购买欲。

03社交电商的特点

准确识别：用户细分，商家掌握用户信息，分析，识别、挖掘、从而培养用户购物行为，实现营销

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深港商城商城

快捷传播：通过社交行为快速传播，实现人群裂变深港商城APP深港商城商城

国内的会员制电商：概念大于模式会员制电商，和电商会员制不是同一种生物。

近两年，淘宝京东纷纷推出了超级会员机制，购买会员后，可享受商品专属折扣、视频网站会员以及其他增值服务，但这本质上是电商会员制，即电商平台通过将一系列其他服务打包出售，提升用户粘性，和亚马逊 Prime 模式类似。

。深港商城深港商城商城

阿里和京东也没有使用过「会员制电商」的概念，目前用拿这一概念做背书的大多是新兴电商平台。其中分为两类：

类，以新上市的云集、洋码头新成立的优选，以及前两年刷爆朋友圈的环球捕手为代表。深港商城APP
深港商城商城

云集不久前刚上市声量，它曾声称要做线上版的
Costco。两者在盈利点上略有相像，去年云会员费收入高达 15.5 亿元，且 7 成 GMV
由会员消费提供，粗略来看还真有点会员制电商的意味。深港数码商城深港商城商城

但是，云集及其同类与 Costco 区别是，其会员本身也承担了分销商的角色。会员通过拉新可以获得提成，且自己发展的会员购买商品可以获得返利。在此类平台上，商品和服务本身只是产品的一部分，会员之间的关系以及会员费的分成及流转才是运营的核心。社区深港商城商城

「直销」「分销」「」，无论用哪个词语来形容，都意味着相较于一个购物的电商平台，它更像是以购物为动机的金融平台。

第二类，则是模式上了 Costco 的新兴电商平台，代表性的是营销上略显张扬的海豚家，以及前天猫、当当高管黄若两年前创办的特购社。两者都是以产品优惠作基础吸引用户，主要盈利方式来自于会员费，称得上是真正的「会员制电商」。

但问题在于，当有企业真正将 Costco 的模式搬到线上，是否意味着 Costco 的成功可以作为经验，并行之有效的与执行？

我认为不能。线上购物人与产品之间的空间隔阂，注定了会员制电商本身的局限性。

桂林深港商城商城由深圳市壹值购科技有限公司提供。深圳市壹值购科技有限公司为客户提供“商城APP”等业务，公司拥有“深港商城”等品牌，专注于广告服务等行业。，在广东省深圳市罗湖区宝安南路振业大厦26A的名声不错。欢迎来电垂询，联系人：霍国斌。