

拼团商城软件模式定制开发

产品名称	拼团商城软件模式定制开发
公司名称	广州量子云力科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市天河区棠东毓南路11号
联系电话	15918648642

产品详情

拼团商城软件开发详询吴经理，拼团商城软件商城，拼团商城软件平台（悦丹系统开发）。社交电商行业运营模式主要是以上几种。拼多多、云集作为微信电商裂变玩法的先行者，目前都发展得还不错，而后面照搬模式的追随者们，目前还没有冒出头的。记得一句增长名言:任何增长方法都会随着时间而效果减弱。用得多了，用的人多，用户自然就容易产生抗性了。期待有越来越多新的模式和玩法!变革对于每一个创业者来说，是挑战，更是机遇，在社交电商行业更是如此。

一、拼团商城软件之运营模式

1.如今拼团商城软件已经演变出多种运营模式，并且已经进入多模式共存的快速发展时期，为移动购物行业解决用户增长放缓、低活跃、高流失等问题，促进电商行业高速发展。预计继云集之后，2019年将会有更细分的社交电商模式出现:圈层社交、私域电商、会员制电商等等。

目前国内社交电商模式分为以下三大类模式:

2.拼团商城软件之拼团型模式:拼多多、淘宝特价版、京东拼购、苏宁拼购等;

3.拼团商城软件之分销型模式:云集、贝店、爱库存、楚楚推等;

4.拼团商城软件之社区型模式:小红书商城、蘑菇街、宝宝树等，并已成为仅次于自营电商、平台电商后的“第三极”。实践中，“拼团社交电商”主要是分为拼团型、分销型和社区型三类，具体业务模式详见下述。

二、拼团商城软件模式核心是什么？

拼团商城软件的业务模式，是利用社交网络聚集有同一购物需求的买家，进行团购。

买家自发形成拼团是该业务模式的核心。低价是拼团模式的主要竞争力。买家可利用强社交关系(如通过微信将产品信息分享给亲朋好友等社交联系人)或弱社交关系(如加入一个陌生人发起的团购)完成拼团，形成同一商品的大量订单。这不仅刺激了上游供应链低成本的规模化生产，而且降低了商家的营销成本，进而降低了商品售价。

此外，为完成拼团，买家会主动向其社交联系人推荐平台及相关产品，而新加入的买家则可将平台推向更广泛的社交网络。由此，社交电商平台以低成本获得了滚雪球式推广效果。但拼团形式，目前利用的是用户买实惠、占便宜的心理，东西一旦不实惠了，这种模式很难玩得下去。

拼团型代表平台:拼多多、京东拼购、淘宝特价版等。

三、分销型拼团社交电商之模式解析

1.拼团社交电商也称人群分销型模式、微信分销模式，社交零售电商模式。这种模式一般对小B店主打的口号都是:零成本开店。创新之

处在于为小B店主进行了赋能。目前，分销型社交电商的主要业务模式是S2B2C(Supply to Business to Customer)。S2B2C是一种集合供

货商赋能于渠道商并共同服务于顾客的全新电子商务营销模式。简单的说就是分销平台(S)降低门槛给与小B店主零成本开店，通过小B店主来销售商品。

2.上游对接品牌方，下游为分销商，再由店长将商品分销，形成品牌方——平台——小b——用户的模式。关于拼团社交电商:平台型根据服务的对象不同可以分为B2C和B2B2C，B2C很好理解，传统电商如阿里的模式就是B2C。S2B2C，则是指分享和传播带动整个链条聚合的一种商业模式。如果你是会员，单纯自己买买买，享受省钱，那就是C端用户。如果你参与推广，分享赚钱，那么你就是B端，而平台提供的就是S端的供应链和所有配套服务。

3.拼团商城软件此模式下，大供应(Supplier)帮助小商(Business)，销售商品给顾客(Customer)。一般而言，SaaS化工具、商品供应链、物流、售后服务等由社交电商平台来提供。小B只需在社交电商平台开设店铺，选取商品上架，然后在朋友圈或微信群发布商品信息链接并进行推销。如相关人员有购买意向，则到小B店铺购买，完成交易后小B获得一定佣金或返利。小B利用自己的信用度来推广、营销是分销型业务模式的核心。实践中，一般先要缴纳费用或购买商品获得会员资格，才能正式成为社交电商平台的小B。此外，小B可以招募下一级小B，扩大营销网络，甚至依据下一级小B的销售业绩获得相应收益。

4.拼团商城软件典型代表平台:有云集、环球捕手等。据不完全统计，以环球捕手、云集微店、贝店、达令家、达人店、爱库存、好衣库、洋葱海外仓、好物满仓、楚楚推、有好东西、全球时刻、闺秘mall、脉宝云店、每日拼拼等为代表的分销开店型社交电商平台，凭借微商分销模式快速崛起。同时也吸引了包括网易推手、阿里巴巴“微供”、京东“享橙”、唯品会“云品仓”、寺库“库店”小米“小米有品推手”等“头部平台”均已入场。