

# 社群电商怎么玩，社群电商APP开发

产品名称	社群电商怎么玩，社群电商APP开发
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

社群电商怎么玩，社群电商APP开发

导读：

微三云社群电商APP开发云平台：自由组合应用和会员数据互通

社群电商APP开发架构上解决单体模式紧耦合、难以扩展的问题，每个服务可独立部署，功能模块按团队专注负责，更好的独立扩展和性能支撑，满足社群电商APP开发应用功能并发开发。

更多云平台社群电商APP开发介绍<https://wsyguanyun.com>或<https://32wsy.com>

未来的电商模式将是“小众化时代”。“移动电商时代”，将会有非常多的传统企业将会被颠覆。PC互联网时代不自觉的将进入到移动互联网时代，可以这么讲现在非常的流行的电商模式都已经落后，且未来还会不断改变。移动互联网时代最重要的一点就是人的聚合，未来各种各样的基于人的聚合的各类部落将会不断的产生和落地。同时慢慢的显现出他的商业价值。

### （一）.社群电商怎么玩

新营销教父赛斯高汀认为，社会是由人组成的，人依附于各种组织。一群人要形成社群，只需要两个条件：共同兴趣和沟通方式。人们期待着关联，发展和新事物，他们期待着变化，人之本性就是要有归属感。如果你对他的话能深刻的去理解的话，就明白了部落电商首要的任务就是聚集人，聚集有相同价值观的人。我们知道，只要有人的地方就有江湖，只要有人的地方价值就会体现。这个时候我们就明白了

，想玩好社群电商，第一要务就是聚集人。核心是能否去聚集一批可以有志同道合的人。那么具体应该如何去做呢？

## 1. 领袖圈子模式

这类模式适合那种本身具有一定号召力或者自身学术体系的人。这个领袖能够提供相当强大的影响力和资源、或者是非常多的方法及信誉背书。如果当这个体系或者圈子达到有1000个铁杆粉丝的时候，这个时候他的商业价值就很快会显现出来。然后通过领袖的信用背书达成更高效的合作，从信誉成本这一点来创造新的价值，从而保证整个圈子的利益驱动生生不息。

我们周围在这个方面已经做的非常成功的案例就有个，他就是“逻辑思维”2013年12月27日，互联网知识型社群“逻辑思维”成功进行了第二次社群招募，号称“史上最无理的会员召集”，唯一通道是微信支付，一天之内轻松募集800万。不到一年时间，它就完成了跳跃式发展，从一款互联网自录产品，逐渐延伸为最先锋的中国互联网趋势社群第一品牌。“逻辑思维”每期视频的点击量超过100万，微信粉丝达到了108万

“逻辑思维”这个社群已经开始有自己的产品了——比如我听说未来可能会推出充电宝，采取众筹的方式来一起来做，在社群内、也在部落外销售，这是一件很欢乐的事情。未来，“逻辑思维”也会向其他产业链去伸展，形成更大的声势和共振。

## 2. 自组织模式

何为自组织？从全局上看，所有组织结构下，不是按组织规则形成的团体都是非正式组织，也可以称为自发性组织，或称为自组织。而好友陈菜根对自媒体的阐述大家可以做一个借鉴：

什么是自组织：

自组织就是一帮人很默契，各负其责，很协调地、很自发地搞成一个有序的结构；

缘分上来说，一群有缘人，干一些从来没想过的事儿，还出乎意料地干成了，然后，好事者就把该现象称作自组织，专家好厉害；

举例子：自组织到处都是，比如两口子，你压根儿不知道这辈子要跟谁死磕，尤其是自由恋爱的，完美诠释了自组织现象，两个人的结合过程是随机而动，孩子是偶然性价值；

市面上，我那双拙眼看到的自组织类型有两个：社群和粉丝群（稍后说各自区别）；

自组织的标配：一个诱人的主题，N个牛叉的意见领袖，一套深入骨髓的铁规，N场连续不断的内外战。

在微信突袭的今天，自组织大家变的不在陌生。知道知不道各种存在的群，比如凤巢社，海星会，酣客，大牛村，风云汇，光影微商会，江湖汇等，这些基于一定价值观和爱好等聚集在一起的人，他们好象鱼儿找到了大海。一起再上面交流，生活。

作为一个交流平台，这些群把一些将原本没有关系的人连接在一起，通过微信的交流使得人们的关系从无关系变成弱关系，再通过线下的活动，如：论坛会、沙龙等，转换成强关系。这是每个自组织要发展都必须经过的一个过程。

## （二）.社群电商运营核心要素

### 1.必须要有相同的图腾和语言

当一个社群形成并得到发展后，肯定会出现一个大家认可和对外宣传的统一图腾和语言。如：服饰，口头禅，暗语，价值观等等，代表了社群的兴趣、爱好和价值，这个是社群非常明显和独具特色的点，同时也是社群基本的特征。

### 2.必须出现领头羊

当社群的价值观趋向于统一，兴趣慢慢开始融合的时候。这几个时候，通过早期的沉淀后，领头羊就会出现。各种有人格魅力的人，有价值观体现的人，会变成我们大家的领头羊，也就是带头大哥，群里的人会由衷的去尊重他，去拥护他，他会成为我们的代表去体现我们这种价值观。

### 3.社群一定是半封闭的社群一定是半封闭，而不是开放的。

这个半封闭体现在在一定时候的准入要求，聚合的方向灯。会出现针对性的提供产品或者服务，会出现划分出哪一类兴趣爱好和价值观的人，这个时候封闭性就出现了。社群本身是由兴趣、爱好、价值观进行划分的。根据这个理论，我们就可以在互联网的体系里面，创造出多元化的文化，因为他有N个兴趣在这个世界分布的时候，这个世界就是多元的。比如电商的半封闭群：上海皇冠俱乐部，酣客的元老群等等

### 4.社群运营决定成败

微信平台本身就是一个强关系人脉链的最佳平台，你打开你的朋友圈，里面大多数认识的人。“小众化的传播”深深的影响到了这一部分人，当这一部分人变成了社群的铁粉时，就会通过其自身的自传性快速裂变。但是你要做到这样，运营的作用就体现了出来。社群在发展后的成功与否还有一个大的因素取决于它的运营水平，运营水平的背后是自组织的团队，遍览各大自组织的生命力，都或多或少地有一个他组织在支撑，我们讲不管你怎么样的社群，在运营过程中，你的团队给力，其他才靠谱，嗯，玩过企业的人都知道，人是最关键，社群也同样

附：微三云社群电商APP开发云平台：系统实现不同应用功能之间会员数据互通，全平台统一用户数据，打通用户场景，平台内账号体系打通，实现多渠道客户集中管理。

奖励身份同步，更多用户激励业务场景组合，社群电商APP开发提供用户数据分析，提供精准营销依据

云平台社群电商APP开发更多干货<https://wsyguanyun.com>或<https://32wsy.com>