

2021电商新零售创新模式

产品名称	2021电商新零售创新模式
公司名称	东莞市数云网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	东莞市
联系电话	18665158422 18665158422

产品详情

希望能给大家带来帮助。

小程序是什么？

它是微信内的app

它是网页的移动版

它是更智能的HTML5

它是基于场景化服务的轻应用

它是现实世界与虚拟世界的入口

如果前面这些你都看不懂，不要紧，你只要记住：

小程序是当下大的风口，你想要利用互联网赚钱，就必须要用到它。

无论是传统企业还是传统电商企业现在为什么都要选择做小程序？

一、更高的曝光机会

微信目前已经成为国民级聊天工具，拥有10亿的月活用户流量。在原有渠道优势渐失、流量成本不断攀升的境遇下，小程序无疑是那个柳暗花明的流量突破口。无论是线上的搜一搜、历史列表、用户分享推荐、公众号图文镶嵌；还是在线下二维码扫描、附近的小程序等都有非常便捷的入口，甚至微信为企业提供了广告环境，带来更高的曝光机会。

二、更低的成本消耗

对于创业者而言，初期没有足够的经费和市场效益，盲目开发APP是不得当的行为。小程序，不仅开发费用低，功能丰富，还能依附微信生态，实现病毒性传播，无疑是好的选择。而对于一般商家，开设电商店铺，除每年要交固定费用外，还要被流水抽成，大量利润被吞。通过小程序商城，可直连用户，获得流量实现转化，让品牌走得更远，不受拘束。

三、更快的销售转化

线上，微信小程序可以利用社交、熟人圈进行分享、传播，无需下载，点击即可体验商品，参加活动，支付下单，甚至还有留存、复购等营销手段，帮助企业触达目标客户的同时，缩短购买时间，提高转化效率，带动销售提升。线下，通过微信小程序的二维码，快速实现客户的线上引流，加强客户联系，为长期有效的客户运营奠定基础。

四、更强的用户粘性

目前微信生态里的商家，都会用一些H5小游戏去做活动，活动做完之后，参与的用户和商家之间就没有连接关系了。而小程序点击即保存功能，可以让商家瞬间就有了十几万甚至百万的关注量。另外，小程序支付即可选择关注公众号的功能，完成了从小程序向公众号导流的目的，更有利于将普通用户变成自己的忠实用户，进行二次激活。

小程序有哪些应用场景？

一、企业展示

通过小程序官搭建，对公司产品、案例、文化进行全面展示。多行业模板组建，可根据企业喜好或行业随心设计。同时实现微信广告接入引流，享受千亿曝光。

2、微商城

零门槛拥有自己的零售商城，商品展示、在线下单、商家配送、进店提货、订单管理，手机端推广，急速触达用户群体。拼团、砍价、等丰富的营销方式，快速提升销量。一个微商城支持微信、支付宝、百度、抖音多端运行。

微三云通过组合式的应用模块，为客户提供完善的、具匹配度的商业应用解决方案。并根据“ AARRR漏斗模型 ” 轨迹做出了相应的应用工具，通过技术助力企业提高自身营销水平，用低的成本，使平台享受循环不断的超级流量，积累更多的用户资源带来长久的收。云平台的框架及去中心化的应用组合，重点结合已有的70+产品应用与客户案例，围绕“ 引流-转化-沉淀-裂变 ” 商业逻辑。

壹捌零贰陆伍玖叁玖捌玖

商家营销一直是各大企业面临的一大难题，单做线上营销很难建立信任感，打响品牌，只做传统的线下又举步维艰，所以很多企业都想到线上线下结合起来，那究竟该如何结合呢？

一、实际上线上和线下营销的结合可以让营销取得更好的效果，网络营销与传统营销不是对立的关系，他们两者是相辅相成的。线上的潜在客户和线下的潜在客户对公司同等重要。

二、以互联网+为代表的生产技术的革新正悄然而至，将引起一场“ 消费关系 ” 的大解放，我们的购买方式、支付工具、分享渠道都在改变!甚至有相关业内人士预计，一旦真正进入这个崭新的时代，传统的消费理论和经验都统统失效，传统电子商城也将面临覆灭!

三、随着市场的变化，线上增速开始放缓，线下线上开始融合。线上线下不再是单一、分离，而是有效结合统一，甚至融为一体，新零售将会从中产生。

那如何把线下的销售渠道和资源结合线上融合，无缝结合去开拓新市场呢？

一、一般产品流通流程：制造商- 代理商- 分销商- 经销商- 消费者

早在十年前，经销商压货，欣然接受，因为利润高，有利可图。

五年前，经销商压货，犹豫不决，因为压货速度比不上销售速度。

如今，经销商压货，抵触之情犹在，如让代理商和微商团队长的囤货显然不在可能。

二、定义

代理商：是厂家授权在某地区经销某种产品的客户。（以区域代理划分）

代理商的建立，可以分担厂商的风险，使厂商与代理商共同拉动市场从而降低厂商的经营风险。

没有商品所有权，只是促成交易，从中赚取佣金代理商是指某产品在销售过程中由生产厂家授权在某一区域有资格销售该产品的商家。代理商是和经销商截然不同的概念。代理是代企业打理生意，不是买断企业的产品，而是厂家给予额度的一种经营行为，货物的所有权属于厂家，而不是商家。他们同样不是自己用产品，而是代企业转手卖出去。