

纤妒内衣商城模式开发

产品名称	纤妒内衣商城模式开发
公司名称	广州鼎峰网络信息科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市天河区
联系电话	13724186946 13724186946

产品详情

纤妒内衣模式新零售系统开发【】，纤妒内衣模式新零售(系统开发)，纤妒内衣商城小程序系统搭建，纤妒内衣分销系统APP开发，纤妒内衣新零售模式系统开发，纤妒内衣新零售APP系统开发。

随着社会经济进一步发展，“大数据”及信息化时代的到来，社会已经逐渐形成了一个融会贯通，超越时间空间限制的信息网络格局，并向更广阔、更深入的领域发展，开启了以互联网为基础的新时代。在这种环境下，企业营销策略必须创新才有生存空间，如何将互联网思维与企业营销策略有机结合，并利用互联网思维探索企业营销策略新途径是当前面临的一大挑战。

卡耐基的《人性的弱点》从人性本质的角度，毫不避讳地指出了潜藏在人体内的60大弱点，让每个人对自己的的生活和工作都产生了深入的思考。作为一位电商从业者，把握了以下六个人性弱点，你才是一个合格的电商人！

di一，把握人性的贪婪

人们在消费时总是避免不了希望用zui便宜的价格买到zui好的商品。做好社交电商的di一个要点就是抓住这种“经济人”的心理。通过社交电商系统，推出各种9.9包邮、试用、套餐、优惠券等活动，激发消费者消费的欲望。

第二、建立人性安全感

人在消费未知的产品的时候，总是受到外界各种因素的影响，导致迟迟不能达成交易。做好社交电商，除了要培养消费者的消费欲望外，非常重要的一点就是帮助消费者建立安全感。通过在社交电商平台，从商家入手，可以设置官方旗舰店、jin牌卖家或店铺评分系统、商家信誉体系等帮助消费者识别更加优质的商家；从消费者入手，设置咨询系统、货到付款，7天无理由退货、等，增加消费者对商家的信心。

第三、习惯懒惰的保姆式服务

其实,懒惰是人的一个本性,也就是说懒惰是与生俱来的,消费者也一样。通过社交电商平台,给消费者提供保姆式的服务,如搜索、比价、推荐、默认信息、快捷支付等功能,让消费者享受全方位的服务的

同时，对这种个性化的服务产生以来，从提高用户的黏性，提高复购率。

第四，提供刺激感，激发消费

好奇或者追求刺激的心理一般都源于对自己业已成型的生活方式的不满。人们在周而复始、枯燥单调的生活方式中容易逐渐产生一种空虚、乏味和麻木的感觉。社交电商平台可以通过设置、抢购、拍卖、抽奖等活动，满足消费者的刺激感需要的同时，能够帮助商家、平台实现快速的拓客引流。

第五、打破单一消费者的孤岛

在内卷情况相当严重的，很多人都宁愿捧着手机也不愿意出去和别人社交。而做社交电商的关键，就是打破单一的消费者孤岛，通过设置关注、交友、论坛讨论、购物分享等功能，实现真正的社交购物。而不同消费者之间的碰撞也会引爆更多的消费需求。

第六，利用从众心理，培养新的消费需求

当我们在街头看到许多人围住一个摊位或排起长队抢购某种物品时，尽管我们并不一定真正了解该商品的优点或自己是否需要，却仍会身不由己地加入到购买者的行列中去购买，这是日常生活司空见惯的“随大流”现象。利用消费者的从众心理，借助电商平台向消费者推荐热门人物、热门话题、热款、爆款等，激发培养消费者的需求

不同的消费者有不同的消费心理，把握消费者的心理是做好社交电商的关键。但是无论如何，做好自身的产品，尊重消费者的需求才是zui根本的。没有真正质量过关的产品，安全有保障的电商平台，一切都只是噱头。