

# 社交电商商城

产品名称	社交电商商城
公司名称	广州领科网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市海珠区琶洲
联系电话	18022888954

## 产品详情

现代物流体系也让物品传递成为了新的可能;互联网的普及让零售的范围扩展至世界各地,这些促使“新零售”进一步突破的物质基础和必备条件已经初具雏形。社交电商系统开发,找【小洋】,社交电商商城开发,社交电商模式制度开发,社交电商系统软件开发,社交电商系统平台搭建,社交电商APP系统开发。

### 一、社交电商发展

社交电商早起源于个人微商,随着QQ、微信等社交软件用户数量的增加,部分小众美妆品牌以此作为分销渠道,进行产品销售。随后,“微商”概念兴起,一批个人微商从业者开始融入社交分销平台成为店主,凭借分销及带货能力迅猛扩张。2016年起,多家社交电商平台受到资本青睐,各类垂直型内容平台崛起。

为了激励小B用户,早期会员制社交电商开始设置多层次奖励机制,但“拉人头”“团队计酬”“入门费”等特征存在法律风险,与传销较为类似,引发争议。此外,社交电商存在流量推广、库存、产品质量等问题。如今,这个行业正在告别过去缺乏规范、野蛮生长的时代,致力于提升产品质量及整治层级分销乱象。

### 二、社交电商流程

社交电商玩法的基本流程,从拉新引流-会员转化-消费刺激-数据沉淀-沉睡唤醒-复购存留,这是个完整的闭环业态,每个环节的实现形式各个平台都有自己的核心思路,好的模式更容易引起消费者的参与,尤其是对于之前参与过预热活动的消费群体(团队长)来说,更容易实现转化裂变。

### 三、传统行业转型互联网要怎么做

转型往哪里转,怎么确定战略方向

这里面有一个概念,盈利模式和商业模式的区别。在做传统业务的时候,讲的是盈利模式,看的是收入

和利润;而商业模式讲的是流量、规模和变现，其实前期重在流量规模化、后期才是流量变现。

转型以后，你是要规模还是要利润?

传统业务要利润，互联网要规模，在互联网行业，大家不计成本地做大用户规模，想要破局，想要赢得未来就必须这样做，规模能够给企业带来长期利润，但是短期的利润却未必能换来长期规模，对于要转型互联网的创业公司来说，一定要先做大再做强，做的越大都是的价值越高，这点很直接体现在公司估值上。

用户留存

这部分也是难也是重要的，必须考虑如何吸引用户，如何留住用户，没有用户的话以上的一切都做不了，因此必须学会如何推广，这必须慢慢学习，并坚持。

关于品牌

在转型之前，我们印象中的品牌就是各种广告、各种曝光，是烧钱的，创业公司做不做品牌，其实心里是没有把握的，做下来之后才有了新的认知，品牌可以花钱推广、也可以不花钱做推广，但是品牌真的非常重要，品牌是一种形象，客户能基于这种形象做出选择，从某种意义上讲，品牌的象征也是在推广和营销上是一种很重要的手段，只是更加软性。

品牌后期维护

品牌打造成功后，后期的维护也是非常重要的，这关系到品牌在未来的发展潜力，只有做好品牌后期维护，才能稳住老用户、吸引新用户，互联网的更迭速度很快，要想持续吸引新老用户，主要的还是在明确品牌定位的前提下，满足更多用户的需求，才能走得更长远。

线上零售及线下零售的争议也时常不休，如何加强和正确理解新零售的概念及意义，明确新零售的态目的，把线下和线上的争夺，融合为新的结合体和模式，发现各自特色及优点，增益新的零售模式和经济增长点。