

社交新零售系统搭建（APP、小程序、网站）

| | |
|------|-------------------------|
| 产品名称 | 社交新零售系统搭建（APP、小程序、网站） |
| 公司名称 | 一讯科技（广州网推） |
| 价格 | .00/个 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 广东省广州市天河区科技园A8栋25层2508号 |
| 联系电话 | 13066399303 13066399303 |

产品详情

社交新零售系统搭建（APP、小程序、网站）,社交新零售商城平台开发，YANG-3-luang，社交新零售商城开发

社交新零售究竟是什么？

我们经常说的零售就是人、货、场，新零售是一个非常大的店，把人、货、场用新技术、新数据连接的模式，所以，与原来生意的核心要素人货场相比，他的表现形式、互动形式、交易形式发生了天翻地覆的变化，不仅物流能够快速配送到家，而且还有完善的移动支付体系。

在微信上开展业务，经常会用到的四大工具。

1、个人微信向企业微信升级

我们在参加活动、聚会时，会在现场放一个微信二维码，吸引潜在客户加微信。其实，个人微信在整个微信系统中是非常直接、简单粗暴的一个工具，这样的方式可以直接沉淀客户，跟客户拉近距离，而且这个互动是非常个性化的。

这里给大家提一下企业微信。企业在日常管理中，经常会遇到这样的情况：如果一个做业务的同事，一段时间离职了，很可能微信客户被带走了，员工跟客户的互动关系就会变的混乱。这时，就可以把个人微信升级为企业微信。

企业微信是微信团队推出的偏向于企业数字化协作的工具，帮助企业拥有属于自己的个性化定制的微信

，这里的好处是企业微信跟个人微信能够实现直接互通，同时，企业微信的PC端后台，能够通过设置客户标签分类，实现客户更精准化管理。此外，企业微信还可以通过大量的群发跟客户保持互动，非常适合做营销。

在好友数量方面，相比个人微信，企业微信可加好友的数量扩充了很多倍，能够加到几十万。前段时间，企业微信还开放了朋友圈功能，通过朋友圈的将营销嵌入到潜在客户朋友圈展示，达到一个非常好的营销宣传。

另外，企业微信还可以去创建社群，你可以设置规则，更好地收集客户群数据、统计运用，公司可以通过企业微信能够多维度检测员工沟通客户的纬度、频次等。对公司来说，这也是是员工和客户之间沟通可控、可追溯的互动工具。

所以，我觉得企业微信是目前跟客户产生互动非常好的方式。基于企业微信以及开放的接口，能够提升商家跟客户的互动体验。

2、社群

企业可以将对门店或对产品感兴趣的同一类客户，进行拉群维护。通过实践，我们发现顾客加群的动力，比关注公众号和加个人微信更大一些。因为用户觉的社群是一个比公众号更近，比微信个人好友距离更远一些的互动形式！社群的好处是既能让顾客在群内获得相应的信息和内容、服务，也不会造成过多干扰。所以，社群是微信非常重要的一个工具。

现在很多老板已经开始重视社群的作用了。很多实体门店都已经有了意识去创建自己的门店社群。用户只要有一个共同话题，就很容易形成社群氛围。

社群要保持群员之间非常友好的互动，就必须剔除一些不好的信息，形成严格的管理。有了群管理之后，顾客扫码进群后，群主可以通过发放赠品、优惠券、红包等方式，跟客户形成互动和关系绑定。

3、公众号

在微信商业战略中，公众号是企业跟消费者触达的内容平台，还可以作为服务的入口。从公众号新趋势看，微信服务号要远优于订阅号，对很多商业企业用来粉丝经营和互动，比较推荐用服务号来搭建工具体系。

如果把公众号理解为一个SAAS平台，可以说公众号是拥有大量的B端客户，数据显示，公众号从2013年推出，到目前注册已经接近3000万个。公众号的图文传播以及菜单、客服、粉丝等很多功能，都是一个跟客户互动很好的方式。

4、小程序

小程序可以理解为轻量级APP，商家可以在小程序的技术基础上，开发出各种各样的功能，很多商家都选择在小程序上做营销活动，以及电商的交易和服务。小程序可以帮助商家打造一个非常完整的线上经

营的平台。通过这个平台，能够很好地沉淀客户数据给商家，也就是所谓的私域流量。

我认为，小程序生态完美帮助商家实现了产品展示、交易、营销、会员、互动、数据的六大环节，基于小程序技术，实现微信生态的智慧经营，搭建起完整的社交新零售体系，这是目前整个行业流行、接受度高的一种方式。

视频号：近微信也推出了视频号，类似于抖音的短视频入口，每一个有影响力的个体或商家都可以创建自己的视频，这也是非常不错的风口，大家可以保持关注。