

瘦花语系统开发

产品名称	瘦花语系统开发
公司名称	广州量子云力科技有限公司-产品部
价格	.00/个
规格参数	瘦花语系统:新零售商城
公司地址	天河区车陂
联系电话	15626225311 15626225311

产品详情

瘦花语系统开发、瘦花语新零售系统开发、瘦花语新零售模式开发、瘦花语新零售平台开发、瘦花语新零售软件开发

一、打造新零售三大核心问题

既然是拿有限的解决方案，匹配用户需求，那么数据运营要分析的重点就是三个：

1.用户需求

用户需求是客观存在的，大难题是如何收集数据，了解到用户需求。有些人会说：这还不简单，直接让用户填问卷不就好了。问题是，你自己去买东西的时候会填问卷吗，填个屁。用户都是不想被过度打扰的，因此设计顾客旅程，分步骤引导用户留下数据，很重要。

在顾客旅程的设计中，接触，下单是两个重要的场景。接触如果是顾客主动找上门来，成交率很高，可以抓住机会了解用户需求；如果是被动推送给顾客，则要挑有吸引力的爆款商品/活动,提高吸引顾客的概率

有了下单以后，就解决了数据原始积累问题。考虑到企业手头能吸引用户的商品数量是有限的，因此可以结合首单，做好后续推荐方案，轮流推荐给用户，探索其需求

2.商品质量

商品/解决方案质量，需注意区分“硬/软”区别。

硬实力：刨除营销、服务、定价，商品本身性能、质量、成本

软实力：营销、服务、定价加持后，商品实际表现

硬实力根本不用数据分析师分析，而是商品管理在选品的时候，就得注意到的。待选择的商品，性能、质量、成本和市场上同类商品有多大区别，商品管理自己都能看得到。至于单品成本，也是在采购商品时就能核算清楚的

3.触达渠道

对大部分非垄断企业来说，真正的关键在：触达用户的信息渠道。一个很现实的问题是：消费者和非垄断平台的互动太少了.....消费者大部分时间贡献给了少数几个游戏、短视频、社交APP。对非垄断企业而言，想和消费者互动，手段是非常有限的。

公域：通过垄断平台推广告，成本高，没有用户积累。

私域：吸引用户加群、加企微、关注自家商城有难度，且存在感低，很容易流失。

二、打造新零售商城为啥要做私域流量池

简而言之，的企业必须建立一个私域流量池，这将是价值的事情

那么，私域流量对企业的价值是什么？直接降低营销成本

过去，当用户购买时，企业没有主动与他们“连接”。例如，商店或淘宝。买家购买后，整个交易过程完成。她不是商人

自己的顾客。她只能被称为一个来我店里买东西的老顾客。

如果卖家想再次联系她，很难主动联系她。但是，如果每个客户都能在某个商户的统一平台上进行结算，比如微信群、直

播室等，情况就会有所不同。

所谓留住老客户，除了做好产品，企业还应该经常唤起助教的记忆。

现在竞争非常激烈，对手的新客户很可能是你昨天的老客户。只依靠产品来联系客户，这只停留在销售关系层面。

当竞争产品推出价格更低、质量更高的产品时，客户可能会离开。因此，我们必须与客户建立情感互动。

一旦客户购买了我的产品，他们通常会参加活动，偶尔会在我们的VIP客户群、自媒体平台、直播室等进行互动，这不仅

仅是一种产品销售连接。

如果你有需要，就快快联系我吧