

云平台新的营销玩法，全民秒购，新零售模式，源代码开发

产品名称	云平台新的营销玩法，全民秒购，新零售模式，源代码开发
公司名称	东莞楚恒辰诺网络科技有限公司
价格	.00/面议或电议
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋302室03
联系电话	14778333741 13268813057

产品详情

目前零售业在市场面临诸多问题，一方面，商贸流通方式的变化，使得商业资源要素配置方式发生了重大变化。商业模式创新是消费者在消费层面对物流产品的需求变化和流通模式的创新，以及对现有运输企业运营业务的技术、管理、品牌和服务的创造性转变；另一形态是传统的流通服和生活方与商贸方对一个产能过剩的市场进行整合、配置和整合。不同的价值观念不同样。

编辑搜图

首先，企业如何转型升级，是莫大的问题。怎样将自身优势充分发挥出来？既要在技术创新上下功夫，也要大力提升核心竞争力。在提高自主研发能力同时，要更加重视创造经济效益和社会效益。科技创新应该是一个人的生存与发展的基础。“我们只有拥抱更多的市场机遇，才能得到发展的希望；我们只有站在改革的潮头上自主探索和开拓创新,才能在创新创造的道路上实现自己的梦想。

编辑搜图

其次，消费方式也发生了很大变化，据一位刘女士消费者表示说：“我现在会特别关注优惠信息，不管是在线上或者线下，我都会不断进行比价，每天在各个平台搜寻购物优惠券、支付减免红包等。另外，自己也可以动动手制作一些生活用品，在当下的情况，尽量能省就省。

编辑搜图

疫情也使大多数人的消费更加赋予以理性，对于大多数零售商而言，无论是咬牙跺脚将价格折损往下压，还是网上用卖力的营销宣传，都根本无法从实质上解决问题。

这不禁的给所有零售商行业或商家敲响警钟：传统零售行业是否面临着即将全面崩盘？

根据了解，其实传统零售行业出现的大问题是在产品销售前的整个流程上面。

一般而言，零售商会把产品大量批发的施压在代理、渠道这边，一旦受到类似灾情突如其来的打击，成本必定会损失巨大无比。其次，产品前期在缺乏客户基础上，资金回流也需要一定的周期。产品一旦经由代理、渠道，必定会一层层的抽佣，就比如平台三千块成本价的产品给到代理渠道这边，终可能产品流通到市场消费者手上的时候就需要六七千块了。其次，一些普通的促销活动，例如市面上拼团、等对于消费者而言已经变成了一种常规性的购物体验了，不仅很难让消费者产生黏性，在拉新裂变的情况下容易遇到瓶颈，而且更容易让被动维权成为过去纠纷。

编辑搜图

所以，既要顺应消费者对实惠和高性价比的产品需求，也要积极探索市场化、性和利益化方式，做好全过程价格监管。既要引导消费，又要改善供给，更是增强需求。

蜂牙科技对此提出了一个新的营销玩法，全民秒购。

首先，什么是全民秒购？怎么的创新型电商应用，结合目前火热的寄售与盲盒卖货模式，可以让消费者购物的同时又主动参与活动推广，获益。

就相当于抓住了消费者的切实需求，平台会把产品的成本跟市场销售价格之间的利润差价重新来分配，直接可以用来吸引消费者，让消费者先直接获利，再到购买产品体验，通过产品使用效果形成消费习惯，转变为忠实的消费者，持续为平台创造良好价值，让消费者参与利润分配，在分润的过程中把产品销售出去，增加消费者对平台的互动粘性，实现高复购率。

编辑搜图

基本操作流程：1、首先平台对接团队长/代理，由团队长等具有身份特权的会员先通过平台来充值购买积分。2、其次消费者再从自己团队长手上购买积分。3、消费者再用购物积分兑换提货券。4、兑换提货券之后平台在按1:1比例赠送共享值。

编辑搜图

使用规则：1、使用购物积分、兑换提货券（1:1兑换获得），兑换的提货券在达到平台规则设置的提货券金额的同时，要求消费者就要在平台商城上提取商品，提取后平台会根据消费者提货的时间安排进行发货，故清除相对应的提货券。2、共享值通过兑换提货券可同时得到，可以用来预约抢购活动，支付上架务费（可冻结也可解冻）。

编辑搜图

如何促进用户消费：1、抢购活动每天有多场次多区，满足于不同人群需求。2、趣味盲盒方式抢购商品，延展性、趣味性玩法吸引用户。3、直推奖励返佣购物积分，抓住消费者的心理需求。

编辑搜图

它的五大亮点：

- 1.避免现金流风险：如果做一个项目就会有大量的现金流进出，这本身就有一定的风险，反之通过预先向消费者收款的方式筹集资金，能够大大降低生产运营风险。
- 2.加快资金回流：使用多资产转化促进平台用户合理消费，合理得到奖励的营销方式，让厂家将钱握在自己的手上。
- 3.促进用户二次分享：厂家可以把产品成本至市场销售价之间的利润差价重新分配给普通消费者,促进用户可以二次分享进行推广。
- 4.降低获客成本：通过平台用户的快速裂变达到初期的引流效果，减少在宣传推广上的资金费用支出。
- 5.覆盖客户群体：该玩法可以搭配品牌活动及项目使用，覆盖刚需客户群体。

注明：本人不做任何平台运营，纯针对市场上模式进行分享和争议点分析，具体资料找本人获得，请理性分析