

# 传统行业转型互联网，社交电商需要具备哪几个条件和准备工作

产品名称	传统行业转型互联网，社交电商需要具备哪几个条件和准备工作
公司名称	东莞市数云网络科技有限公司
价格	.00/个
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501室02
联系电话	18002820787 18002820787

## 产品详情

做社交电商需要具备的几个条件和准备工作。

微三云，专注社交电商，营销系统开发，  
研发市场最新的商业模式，扶持实体企业，  
快速转型到线上，打造线上线下“新零售”

第一：商务平台的搭建网站建设一个具有网络营销功能的网站，基于威信体系（公众号，小程序）、或者其他用户端口，比如H5端口、PC端、APP端等独立网站平台来开展市场推广和品牌宣传，而系统软件要有高效并发的底层架构、高效、快速的项目开发及后期的延伸性。安全、稳定的运维保障

第二：品牌的定位

我们以酒类产品案例来举例。

可以分为三个板块产品定位，做好产品定位接下来的推广营销计划。没做好产品或者服务的定位就不能很好的开展下一步的工作。

1、产品定位：品牌新品，直销，品牌代理正品保真，家乡美酒入口香醇新品首发

2、平台定位：品牌好酒会员专享购物返现平台。为酒友提供便捷，简单的购物体验。

3、客户群体定位

消费者：企业聚会商务酒店，小资白领，全国小康家庭

城市经销商/代理人，省代市代区代，城市合伙人 微商团队长

第三：网络营销和推广做了社交电商平台，有了品牌的定位，那接下来要做的就是开展营销引流和推广工作了。这一步对社交电商来说很关键也很重要，

1、引流吸收粉丝和会员

爆款产品引流粉丝,支付奖励零钱，购物币，积分增加复购

2、线上线下相互引流

线上用户可以导航到门店，线下商家引流线上消费，后续消费者在平台上消费，商家都可以拿到相应的佣金，

第四：品牌信用度的建立至于品牌信用度的建立，大部分靠的网络营销来实现了。有网的宣传和写手软文的推广。第五：客户关系的维护

做社交电商和传统电商是有区别的，当运营到时候，会拥有很多的新老客户，这个时候要想提升自己网站的客户粘性以及复购的行为，做私域流量的除了要做好产品的，还要会运营平台，会招商，会维护会员消费者，没那么简单的，就需要你学会客户关系的维护。

1、沉淀留存粉丝：做好社群运营，互动培育，公众号，在威信生态中社交属性，进行营销，活动等做社区运营

2、会员卡优惠券购物币零钱积分，以签到，推荐好友消费或自己消费获得积分零钱再对应的兑换区进行兑换，通过拼团抽奖获得的储蓄金，以每天释放或者下次再来参与活动的形式解锁到零钱账户，也可以消费送些虚拟资产做任务，比如看广告赚收益。

3、做好会员体系产生消费者裂变

以推广员的身份推广产品和身份礼包，每推荐一个产品就可以赚取相应的佣金。不同的身份赚取的奖励不同的佣金

高身份可以拿到团队的关系的收益，团队收益越高越有动力裂变渠道和消费者

多做一些活动，秒杀，礼包，砍价，拼团，拼购，刮刮卡，砸金蛋等营销功能

第六：售后服务

售后服务的好坏决定了你的客户再次购买的行为。所以你一定要做好售后服务这个环节，

第七：物流配送电子商务的最后环节就是物流的配送了。物流配送的快捷和准确无误也决定了你的客户再次购买的行为。也可以线下铺货，消费者可以选择自提和快递

## 第八：做好会员制的分润体系和升级条件

### 身份条件

#### 晋升条件一：

1.购买198元小箱酒大礼包升级V1身份，推广198VIP会员享受10%的奖励19.8元，同时还可以获得一级分销奖励

VIP会员直接推广一个198礼包会员，获得奖励10%就是19.8元，上级特约代理获得级差奖励10%就是19.8元，上级联创获得级差奖励10%就是19.8元

2.购买398的中箱酒大礼包v2身份，推广198VIP会员享受20%的奖励即39.6元，同时还可以获得一级奖励

2.v2身份直接推广一个198礼包会员，获得奖励20%就是39.6元，上级联创获得级差奖励10%就是19.8元

3.购买999元的大箱酒大礼包升级到v3身份，推广198VIP会员享受30%的奖励即59.4元，同时还可以获得一级分销奖励

3、v3推广一个198礼包会员，获得奖励30%就是59.4元

#### 晋升条件二：

V1) 升级条件：扶持5个V2身份

V2) 升级条件：分享10人参团，同时团队下有扶持3个v3身份

V3) 升级条件：分享5人参团，

#### 晋升条件三：城市合伙人

省代理；城主15万；市代理庄主10万；区代理 阁主5万

只要是该区域管辖的订单都可以获得相应的奖励

关注微三云吴金鹏：下篇内容我们来讲下一个成功的互联网电商公司，应该具备的几大条件

- 1、强大的技术团队做支撑
- 2、高效并发的底层架构、高效、快速的项目开发及后期的延伸性。
- 3、安全、稳定的运维保障。
- 4、运营团队：操盘人、美工、文案、财务、
- 5、商业思维转换成产品的能力，
- 6、融资、融人、的能力
- 7、招商能力、
- 8、商学院的打造培养能力
- 9、供应链整合的能力
- 10、支付解决方案、进账、出账的方案
- 11、品牌营销的能力
- 12、财税规划的解决方案。