

从势如破竹到尸横遍野，社交电商崛起衰落的背后，包含怎样的因素

产品名称	从势如破竹到尸横遍野，社交电商崛起衰落的背后，包含怎样的因素
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/请来电咨询
规格参数	
公司地址	广东省东莞市东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋403室
联系电话	19957968337 19957968337

产品详情

如今社交电商的发展势头相较前两年，已经不可同日而语。从曾经的势如破竹，到如今的尸横遍野，社交电商强势崛起以及快速衰落的背后，包含众多方面的因素，也留下了很多的商业启示。

而就现在来看，也有一些社交电商平台成功实现转型，依然能够有着不错的表现。在这些现象的背后，用模式起家的电商平台这么多，为什么很少能做得长久的？

在小编看到过的情况下，用模式起家的电商平台往往会陷入这三个坑：

一、模式过时

模式是一个很好的风口，用这个风口赚到钱的电商平台不在少数，就像两年前的拼团返利模式。但是一个模式往往都会在一定时间段后过时，这个时间段短则几个月，长则一年多。模式一旦过时就会导致人气迅速下降，人气一下降就会想着弥补而做出一些高风险事情，就例如把二级分销做成三级、四级甚至多级。

模式过时就直接添加新的模式不就行了？这就是我要说的第二个问题。

二、系统问题

很多中小型的软件开发公司一开始就没有一个好的底层，软件的底层就像一栋房子的地基，你的底层有多好就决定你的“房子”能建多高，就算不会倒塌BUG也会层出不穷。而且一个模式会跟市场不断地改变，这些改变也是增加底层的负担，别以为只是加一两个模式就不会出现问题。

三、没有流量变现的手段

为什么一定要进行流量变现，而不是一味的卖产品？模式本身就是以卖产品为基础的，为了增加销量做礼包、做活动？这样只会过度压榨用户的购买力，加速用户的流失不说，如果是泡沫比较大的模式还会让泡沫越来越大。只有进行流量变现，这样才可以抵消泡沫，才能运行得更加久远。

现在分享三个主要的流量变现方式：

一、广告

广告这个东西是运用很广泛的一个流量变现方式，但是也要注意，现在常见对接的广告不知道是多少手的广告了，中间会有多个第三方广告公司来抽佣。对接广告直接对接处在头部资源的广告，直接对接阿里、百度、抖音的广告更好。

二、第三方生活服务

对接第三方生活服务不怕把用户流失吗？不存在的，因为用户通过第三方生活服务去消费，不仅用户自己可以获得本来就没有的优惠，平台还可以从中赚钱佣金。例如在加油站加油花了五百块，就拿点东西没有任何优惠，通过对接的第三方生活服务用户去加油可以享受到九折优惠，平台还可以拿到百分之五的佣金。

三、数字产品

元宇宙电商是这两年一个爆火的话题，也是一个不错的流量变现手段。