

# 宠物产业如何能在社交电商当中“如鱼得水”，链动2+1方可助你

产品名称	宠物产业如何能在社交电商当中“如鱼得水”，链动2+1方可助你
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	东莞石排瑞和路一号
联系电话	18002820787 18002820787

## 产品详情

随着我国互联网、移动设备的发展，宠物行业也是进入了智能宠物时代，根据统计，中国的宠物经济规模目前已经达到近千亿级别，并且还在随之增长，在这些养宠物的人群当中，已经凸显出年轻化，其次才是现在的中年阶段。

但随着时代的发展，越来越多的年轻人已经无法一直使用传统的养宠方式，生活忙碌、工作繁忙，时间少的他们更加需要一些宠物市场当中的产品来照料他们的宠物。

随着互联网发展各式各样的“铲屎官”这类的养宠爱称也是层出不穷，那么身处这么大的一个市场当中，想要在同行当中脱颖而出的不仅仅是需要产品的特殊性更是需要好的产品赛道直通车。

随着电商行业的发展，社交电商这一分流也逐渐走进人们的视野当中。

社交电商作为一种以社交网络、社交平台，通过分享与推荐等方式做商品交易，以这种低廉的方式实现足不出户的商品推销的新型销售方式。

社交电商与传统电商的区别在哪里呢？

社交电商更多的时候，是利用身边朋友圈的方式进行熟人买卖的商品交易，能很大程度上降低销售初期的拓客引流成本。其主要的秘诀就是通过熟人来带动流量发展，流量越多利润也就越大。而传统电商却没有这种流量入口的方式进行，主要表现在产品优势以及良好口碑打造才能让用户与商家相互信任相互传播。

对此兴起的宠物用品行业，更能通过社交电商的方式来进行多方位的推广宣传，从而达到以社区为划分，销量提高流量提升等形式。

而电商商业模式——链动2+1，更是能够为流量入口量身打造的商业模式。

利用这款商业模式，用户购买指定商品即可获得一个类似“代理”的身份，这是用户通过邀请推荐身边

人的形式，可以从中获得一定的推广奖励。后续在代理邀请到一定量的用户进入平台消费之后可以将此身份进行升级为“老板”，成为老板之后可以享受一个见点奖以及平级奖励，获得三种奖励的利润，对于用户而言成为老板的诱惑力肯定是足的。

通过用户去链接身边人的方式，还可以结合一系列社区服务进行，如今的小区内养宠的也是众多，通过链接同类型小区或同类型宠物的方式将用户相互之间产生链接。

当整体流量做起来了之后，还可以整合线下门店，通过招商代理的方式将线下门店与线下商家一同开启，利用线上平台带动线下商家发展，直到最后通过线下门店的逐渐完善，还可以将周边商家进行整合链接，利用异业联盟体系将整体商业框架结合起来打造属于自己的商业体系。

链动2+1不仅仅是一款流量入口的商业模式，更是一款帮助你打开商业模式思维的一种方式。