

如何打造快消产品市场？社交电商流量变现应用如何快速发展市场？

产品名称	如何打造快消产品市场？社交电商流量变现应用如何快速发展市场？
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	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋301室
联系电话	14776427336 14776427336

产品详情

社交电商流量变现应用，是对传统的社交模式的创新，也是对人类社会的转型。应用平台具有高度多样性、多维性和相互融合性等特点，也具有丰富的互联网时代特征。

中国人民大学世界贸易学院院长叶康涛说，“互联网日益成为全球性竞争的焦点。不断推动互联网和经济社会融合发展，促进资源优化配置和企业转型升级，是当前和今后一个时期我国经济工作的主线和方向；打造互联社的本质，就要把握好互通和共享的辩证关系；创造新兴市场、推广应合、扩大规划等。

比如去年双十一“战绩”，天猫总交易额5403亿，京东累计下单金额超3491亿。这个体现出了消费者利益的时代，可以说就是创新的，更好地服务于大众消用产品的创新。通过创新来解决小微企业的资金难题。

首先要加入一个卖产品的大平台必须要具备什么条件呢？

1. 公域为主、依赖流量
2. 建立组织，要有一个优质产品的服务体系

自建社交电商平台，必须要满足玩法创新、模式助力的个性化需求，提升品牌形象，推动更多商业模范人物向小微企业转变。注重技术研发和市场开拓，强化人才支撑和智力支持，推动行业整体转型发展。

分享的主要内容是三大板块：云平台、链动2+1和众筹卖货。

一、云平台目前的应用功能非常的全面，包含了微商城、O2O电商、短视频电商、电商直播、全民拼购、拼购、红包拼购、广告电商等系列的功能等等。数据通+奖励通+场景通为一体服务，满足不同的个性化装饰需求，全后端多语言布局，项目规范需求对接、操作性能等，架构上解决单体模式紧耦合、难以

扩展的问题实现开放平台，开放共赢服务平台。

二、链动2+1模式也是2022新起的一个招商、快速打造团队的必备创新模式。

模式特点：它是属于一个正规的二级分销模式，利用直推、间推无限链接裂变团队，以团队合作为前提，例如以一个499产品为例，推荐人推荐A在某平台购买一个499的产品（产品和金额都可自定义）也可以是组合礼包，成为平台代理的身份，这个时候只要他在推荐两个人就可以升级为老板，跳出副市场，来发展自己的主市场，副市场推荐的两个人他可以分别拿到一个直推奖励（根据产品的价格，金额平台来设定），两个人留给平台继续发展团队。

发展自己主市场的同时，还可以获得一个间推奖励（根据产品的价格，金额平台来设定），以及后面推荐的人成为代理升级为老板，后面老板给前面老板的一个平级奖励（平台可自定义），还有一个就是帮扶机制，下级成为老板后，为上级留人，下级未成为老板，上级帮扶后可获得帮扶基金，以及以团队所设定的分红奖和区域奖励。

三、众筹卖货也是2022比较火热的一个模式，以卖货为主结合商城应用快速驱动用户自我裂变的一种促销活动。通过用户主动发起链接人脉，好友互助的模式，以更低的门槛参与并完成项目，同时实现平台引流与卖货的目的。

用户通过在某平台上购买商品，额外赠送其对应的购物币，购物币也是唯一参加众筹活动的唯一途径，模式分四期一返制，每期以30%来作溢价递增，众筹满四期释放期的全部收益。收益按用户总收益的12%来做分配。

每四期众筹满后返还期全部参与资金12%的用户收益分成。若在这四期以内用户通过推荐的方式推荐的人来参加这个活动，他将获得推荐进来参加活动这个人的所众筹满次所得到收益的13%。

如众筹失败则倒数期退购物币，退回倒数第二、三、四期的所参加的70%的购物币和30%的购物积分来购物兑换使用。

假如：消费者在后一期参与投入了一千购物币，活动众筹失败后，则退回一千购物币和倒数的二三四期获得70%的购物币和30%的商城购物积分。对活动参与者和平台来说有利而无害。消费的同时还可以参与活动互动来赚取收益（平台收益则为4%来运转收益）。

创新型电商应用技术和产品，引导电商健康发展。为了适应消费需求和电子信息技术的特点，以市场为主导和技术创新为驱动。通过“互联网”模式推动电商模式的大众化、普及性、绿色化、智能化。