

太爱速M全民秒购模式

产品名称	太爱速M全民秒购模式
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

客流减少、店铺关停、库存高企、现金周转困难.....自2020年疫情冲击以来，零售业进入发展寒冬，尤其实体零售业正面临来自各方面的风险和挑战。

首先，经营成本持续攀升。根据商务部重点流通企业调查数据显示，67.1%的企业表示经营成本偏高主要是来自于人力成本、租金成本和融资成本的挑战。一些零售企业基础配套及商业设施老化陈旧，客流采集、数据分析、营销引流等前沿技术更迭快速，企业转型升级所需进行的硬件改造与技术应用带来新的成本上升。

其次，消费方式发生了剧烈变化，一位陈姓消费者表示：“我现在会特别关注特卖信息，不管是线上还是线下，我都会进行比价，天天搜寻购物券、支付红包等；另外，我还学着自己动手制作生活用品，在如今的情况，尽量能省则省吧。”

疫情使大多数人的消费更加趋于理性，对于零售商而言，无论是咬牙将价格一压再压，还是在网上更为卖力的营销宣传，都无法从根本上解决问题。

这不禁给所有零售商敲响警钟：传统零售行业是否即将全面崩盘？

其实传统零售行业的ZUI大问题出在产品销售前的整个流程上。

一般而言，零售商会将产品大量批发的挤压在代理，架迫于上，一旦受到类似疫情这种突如其来的打击，成本损失巨大。

其次，产品前期缺乏客户基础，资金回流需要一定周期。产品一旦经手代理、渠道，必定要进行层层抽佣，就好比平台2000元成本价的产品给到代理渠道，可能最终产品流通到市场消费者手上的时候就需要6000元了。

其次，普通促销活动例如拼团、秒杀等对于消费者来说已经变成常规性的购物体验，很难使消费者产生粘性，在拉新裂变上容易遇到瓶颈，消费者不活跃了，复购率那就低了，那产品在市场上的流通效果也就不会特别的理想。

所以，既要顺应消费者对实惠和高性价比的产品需求，又要做到利润成本两手抓，无疑是传统零售行业必须面对的一项挑战。

蜂牙科技对此提出了一个新的营销玩法，全民秒购。

一、首先，什么是全民秒购？

创新型电商应用，结合目前火热的秒杀奇货与盲盒买货模式，让消费者购物的同时又主动参与活动推

也就是等于抓住了消费者的切头需求，平台把产品成本至市场销售价之间的利润(差价)重新分配，直接用来吸引消费者，让消费者先直接赚钱，在到购买产品体验，通过产品效果形成消费习惯，转变成忠实的消费者持续为平台创造价值，让消费者参与利润分配，在分利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。

二、操作流程：

平台对接团队长/代理，由团队长等有身份特权的会员先向平台充值购买积分-

消费者再向自己的团队长手上购买积分

消费者再拿购物积分兑换提货券

兑换提货券之后平台在1:1的赠送共享值

三、使用规则：

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，要求

消费者就须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发货，故清除相对应的提货券

共享值通过兑换提货券同时得到，可以用于预约抢购活动，支付上架券费（可冻结可解冻）。

四、如何促进用户消费：

抢购活动有多场次多区，满足不同人群。

盲盒方式抢购商品，延展性、趣味性玩法吸引用户。

直推奖励返佣购物积分，抓住消费者心理需求。

五、五大亮点：

我们知道如果做一个项目有大量的现金流进出，这本身就是风险，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。

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。

厂家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，促进用户二次分享推广。

通过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。

该玩法可以搭配品牌活动及项目使用，精准覆盖刚需各用户群体。

