

社交电商的去中心化解决方案，不再担心平台的“封”险问题！播

产品名称	社交电商的去中心化解决方案，不再担心平台的“封”险问题！播
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	东莞市
联系电话	18665158422 18665158422

产品详情

由于社交电商入局的门槛极低，目前整个行业集中暴雷的现象正在大肆蔓延.....

2019年8月，曾在业内一度敢于叫板拼多多的淘集集宣告破产，轰动电商界。

曾火透朋友圈的社交电商平台未来集市也屡屡“踩雷”，在“传销”争议中慢慢销声匿迹.....

2020年6月，社交电商“斑马会员”相关公司涉嫌传销被法院冻结3000万元。

此外，据行业媒体不完全统计，蜜芽plus、闺蜜团、喜团、肉团、嗨团、贝店、传奇今生等平台均被传出“涉嫌传销”，触碰法律红线。包括花生日记、芬香、粉象生活等背靠各大电商巨头的优惠券导购平台，也频繁被质疑“涉传”。

在千万社交电商平台中，这些爆雷的平台只是冰山一角，那些叫不出名字的平台又有多少，我们都不得而知。

这些社交电商平台从一路狂奔到半路失速跑错道儿，或倒闭、或转型、或销声匿迹，恰恰是社交电商这个赛道，从一路喧嚣到纷纷离场的真实写照，只留下一地鸡毛。

对于社交电商这个越来越火爆的赛道，是只能是起起落落？不能像拼多多、淘宝、天猫那样做得那么大吗？

打造一个能聚集私域流量并且能开放公域流量的APP

不断“聚人”的超级流量入口——超级APP

随着平台运营模式、玩法的不断变化（即“场变”），让平台原来辛辛苦苦积累的用户流失，进而导致每一次更换“场景”都要“从零开始”积累用户，非常浪费人力、物力、资源。

而“超级APP”的存在，让平台运营者不用再担心错过新的模式，也不用担心一个平台的失败让前期的用户积累付之东流——不管平台模式如何改变，用户只会不断增加，互相引流！并且可以把这积累的用户以超级APP为入口导流到各大平台，如云平台。

如图，C1为平台B1的用户，当运营者遇上新的模式或玩法时，可建立一个新的平台B2，并可将其加入超级APP中，这样不仅B1和B2互不影响，而且还能够增加用户C2，用户C1也将给平台B2引流新的用户C12……依此类推，随着超级APP内的平台增加或更换，用户将会不断累积，价值也将不断增加，类似于微信！而超级APP内的自媒体和支付则类似于“头条”和“支付宝”。

打造这样的“平台”有何优势？

1、相对独立；2、不怕“封”险；3、紧跟趋势；4、累积用户。