

新零售社交电商如何做好人货场呢？——微三云吴金鹏

产品名称	新零售社交电商如何做好人货场呢？——微三云吴金鹏
公司名称	东莞市南城缘宝商务信息咨询服务部
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广东省东莞市石排镇瑞和路松山湖生态园B栋2-5楼
联系电话	18002681353 13652805628

产品详情

互联网发展的前提是电商平台上流量可观，而社会电子商务的方兴未艾正是因为平台上流量的合理使用。

电子商务的三个要素是人、货、场。传统电子商务模式往往不是“货为中心”，就是以“场为中心”。然而，随着近年来电商平台流量增长疲软，社会电子商务依靠人们日益增长的社会需求，创新地将模式转变为“人为中心”让用户在拥有类似群体的体验式购买的基础上积极分享内容，并在分享时通过“返佣”这种形式巧妙地将用户的角色从消费者转变为经销商。这种模式的优点是有效地结合了三种社交电子商务流量获取方式：群体、分销和内容，合理地使用和聚集了大量结构稳定的用户群。

同时，“消费者既是买家，也是推荐者”该模式深受当今年轻人的喜爱。在快速增长的同时，也有效地解决了品牌制造商的信息传播和商品分销问题。从实践中，我们可以清楚地看到这种模式对传统电商平台和品牌制造商的吸引力。

一、核心商业模式——人（会员身份）

1.普通用户，会员制，加入99元/年平台合伙人会员，可享受平台购物优惠5折-9.5折，推荐用户购物享受5%奖励，会员可以下单产品可以选择直接邮寄或者到店自提，消费赠送积分和购物币用于兑换东西或者抵扣消费

2.加盟服务点门店，缴纳一定保证金，免费铺货补货，可以发展合伙人会员，99元会员费奖励50%，合伙人的订单和所有合伙人推广的订单，均享受3%-20%不等提成收益，平台会员到店自提给予门店一定奖励，门店可以上架自己的产品，平台进货的产品，门店自己的服务类项目（比如维修，更换配件，清洁等等）

3.区县代理，支付一定加盟费成为区县代理获得地区所有订单金额的1%-3%，

还可以设置市代、省代、多省大区代理——货（产品来源）

1.线上供应商商家；线上供应商入驻，全国快递配送，用户购物完成订单直接

按供货价结算给供应商，也可以用O2O线上商家的抽成一定比例的模式
2.线下加盟服务点O2O商家；平台进行一定比例的抽成，类似美团模式，包含便利店超市加盟店和其他行业线下门店，用户线上下单，配送上门或到店自提，或直接门店购买，门店可以上架自己的产品，平台进货的产品，门店自己的服务类项目（比如维修，更换配件，清洁等等），

3.平台自营产品：自营商城，会员商城，积分商城，购物币抵扣商城，批发商城

4.增值生活消费cps接入（可选）；平台可以获得3%-20%不等的导购引流收益，三网充话费95折，全国加油85折，电费缴费，淘宝京东拼多多苏宁易购唯品会领券消费，肯德基星巴克麦当劳必胜客瑞星咖啡dq冰激凌领券优惠，滴滴哈罗曹操青桔单车打车出行，腾讯会员优酷会员爱奇艺喜马拉雅知识付费视频会员6折，

河马生鲜沃尔玛屈臣氏家乐福另阿权优惠等等——场（运营模式）

1.会员制：购买合伙人会员享受特权价

2.购物返利：赠送购物币，积分二次复购消费（购物币抵扣一定比例或者积分+现金）

3.线上线下结合：线上下单，线下提货和享受门店服务

4.区域代理：增加平台营收，方便区域代理管理和发展加盟网点赚取一次性加盟收益和长期区域订单提成收益

5.社区店模式，后期引入更多的生活消费刚需产品，平台批量采购或者供应商直发到社区门店，用户选择配送上门还是到店自提

二、系统功能介绍——分销商城

1.平台自营商城；上架产品，设置分销，设置赠送购物币，设置赠送积分，设置会员特权价，分销设置

2.线上商家：商家列表，新增商家，商家操作，商家入驻，商家抽点，商家电脑端独立后台，商家手机端后台，商家上传产品，赠送购物币设置，赠送积分设置，分销设置，门店收款

3.线下门店入驻：商家列表，新增商家，商家操作，商家入驻，商家抽点，商家电脑端独立后台，商家手机端后台，商家上传产品，赠送购物币设置，赠送积分设置，分销设置，门店收款，门店会员卡，次卡，配送对接，门店服务项目上架——大礼包代理身份升级专区

1.设置不同大礼包直接购买升级到不同身份等级，用于升级个人代理和区县代理

2.设置大礼包推广销售的分佣比例 一级二级各多少比例
V1/V2/V3各多少比例 区域代理省市区代理各多少比例
——积分兑换产品专区

活动管理、产品关联、积分快递费现金比例设置，订单管理、订单设置

——积分抽奖专区

设置积分抽奖活动，活动奖品设置，每次抽奖消耗积分多少设置

三、税务解决方案

1.公对公模式，代理提现提供个体户营业执照并按提现金额开发票和做经销合同

2.灵活用工模式，腾讯旗下高灯科技，提现代纳税等服务费，收费7%，根据月度金额量大可谈

四、支付解决方案