

# 孩子王公众号商城开发+孩子王商城app开发

产品名称	孩子王公众号商城开发+孩子王商城app开发
公司名称	广州茂林网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市黄埔区城门大街2号之三5楼5103室
联系电话	19864740108 19864740108

## 产品详情

孩子王微商城小程序开发、孩子王商城小程序开发，孩子王商城app开发、孩子王模式平台开发、孩子王公众号商城开发、孩子王系统商城开发、孩子王商城软件开发、孩子王模式系统开发、孩子王商城分销系统开发。

免责声明：此帖来源转载于网络，仅供参考，非平台方，一切与本人无关，不是要做系统的一律勿扰！  
！

全渠道战略，线上线下互补，随着数字化时代的到来，消费者对便捷性的需求越来越高，而消费行为也呈现出渠道融合的特征，例如线上决策线下购买、线下体验线上购买、线上下单门店自提、配送到家等多元化购买场景。

孩子王新零售商城模式介绍：

因为在母婴零售市场中占主要份额的快消品，如奶粉、纸尿裤等，品牌方大多通过区域经销商或代理商进行销售，而非直接面向零售终端。这种模式下经销商或代理商具有区域排他性，对区域内的商品供应数量和价格有较强的控制力，因此依赖经销商或代理商供货的母婴连锁渠道也自然形成了区域分割格局。

定位：锁定细分市场

目前母婴童用品零售市场的行业结构，是一个典型的哑铃型，上游的供应商超过4万家，包括很多有意开拓的外贸企业，下游的消费者也非常庞大。而在中间的零售环节，尽管门店数量很多，但绝大部分都是规模不大的单店，没有体量较大的连锁门店，存在着被整合的机会。

“孩子王”，就是定位于整合中间的零售环节，满足没有被满足的需求。这些需求包括：商品安全、健康，购物方便，中档消费，一站式的产品和服务，度较高，购物与游乐、教育相结合，线下与线上相结合。

## 商品服务社交模式

聚焦准妈妈与0~14岁婴童用户，孩子王积极实践“商品服务社交”的商业模式。由线下切线上，通过线下大店（沃尔玛山姆会员店付费模式）线上育儿顾问情感营销（安利营销模式）线上线下通用的黑金会员卡（亚马逊AmazonPrime会员模式），彻底打通线上线下全渠道。

孩子王通过线下实体门店、移动端APP与微信商城、PC端商城等全渠道向目标群体（准妈妈及0-14岁儿童）提供母婴童商品零售、儿童游乐、母婴童服务、产品、原创内容及互动活动五大类产品和服务。

创新实践了“商品服务社交”的行业商业模式，通过对会员大数据的深度挖掘，以定制化的顾问式全场景服务与内容，构建了高粘度的会员关系，实现了商品销售、会员收费、虚拟产品、增值服务等多点盈利。