

电商平台如何打造“人、货、场”？播

产品名称	电商平台如何打造“人、货、场”？播
公司名称	东莞市数云网络科技有限公司
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

新零售市场来势汹汹，而不擅长电商基因的一些大企业，为什么没有掉队？反而逆流而上。其部分思维不同，大多数电商平台做所谓的新零售或者说智慧零售，是看中了线上线下零售的流量入口价值。想获得所谓的新零售模式，就必须选择彻底拥抱平台，排它竞争；而这些大企业自己并不掌控商家用户，而是提供基础工具，帮助商家打通线上线下，连接用户，提升交易效率。

关于未来零售布局，都在说“人、货、场”，其他一些大平台的模式虽然有差别，但都是自己在不同领域尝试搭建“人、货、场”，而只有他们是提供底层技术支持，让商家、服务商们自己通过创新构建场景。赋能用户的同时也能为自己市场发展盈利。

就目前市场发展情况给大家介绍几款好的模式应用。

一、链动2+1模式

此模式主要是面向代理、老板两个身份，设置奖励机制包括：直推奖、见点奖、平级奖、帮扶基金、换点功能、V3身份礼包、分红奖等等，后期可以根据需求进行定制开发。

此模式的玩法：每一个代理晋升为老板的同时，按照平台要求都需要为上级留下两个原始种子用户，这里就俗称为感恩机制，升级为老板权限后可解锁奖励机制内所有奖励权益。

特别说明帮扶机制：针对升级老板身份给上级留人是否活跃市场处理，完成平台设置任务可享受全额收益，未达标者就只会到账80%收益，剩余的20%完成后可释放。

更新版本换点功能：针对帮扶完成受影响，换点主市场活跃号跟上面不活跃号进行调换，以快速完成设置条件而获得剩下收益部分。

V3礼包购买身份权益：平台设置一个针对V2身份专属礼包，购买可获得之前留给上级市场收益的一部分，这部分由平台额外拿出。

根据鱼龙混杂的市场不断发展改变，不定时更新一些其他版本的功能，或者后期可以根据需求进行定制开发。

二、全民拼购模式

此模式结合了目前市面上流行社交电商与拼购玩法，通过更人性化的奖励机制，将产品销售中的利润让利于给参与拼团的用户，激励用户参与，在分享的同时，也可带动平台产品销售，实现多方共赢的效果。

活动规则：拼团活动满10人即可开团，参与用户可直接享受多种奖励机制。

中奖可以获得：

- 1.可获得相应价格的产品或等值的购物币，
- 2.可获得（商品价格）的购物基金，
- 3.可解锁5%的购物金(如有购物基金)；
- 4.可获得（商品价格）10%的分红积分。

不中奖可以获得：

- 1.平台全额退回参与拼团的款项；
- 2.可获得（商品价格）5%的广告奖励；
- 3.可解锁5%的购物金(如有购物基金)。

不仅可以让更多的人都有机会买到限时优惠商品，还能提高平台的复购率，用户可赚取丰厚收益。

三、社区团购模式

此模式O2O新零售立足于本地的小区，群主一般是小区实体店或宝妈，这类人群成交率较高，配送方式：自提或者群主送货上门为主，顾客黏性强；也可以采用集中配送，重复使用一些物料，配送成本会得到降低。配送时效性强，顾客可以在很短的时间内收到自己购买的东西。把相同小区人群的日常所需商品交由平台+商家+团长+平台配送员集中管理运营一种新型社区消费模式。

围绕社区消费，主流的消费渠道，呈现三足鼎立的局面。

- 1.各种形态的社区店——选择性购物需求
- 2.B2C 电商——即时性购物需求
- 3.社区团购——半计划性需求

优势：

- 1.现金流快，以销定采，零库存，低损耗。“预售+团购”模式，提前预售收款，没有资金周转压力，灵活多变，方便运营。根据订单销量进行采购，真正实现零库存，大大地降低了损耗。
- 2.省去门店成本，高性价比，易起订单规模，源头直采，去掉中间环节，降低物流费用和在途损耗，减

少门店租金，优化成本方案。顺应消费降级趋势，提供高性价比产品，让用户体验到好货不贵。

3.熟人拼团，高复购率，刚性需求，快速扩张。商品为日常刚性需求，很高复购率。通过微信生态来运营管理，分享邀请实现裂变传播，起量快，模式可复制性强，符合资本对于倍数增长的期望。

4.平台与商家与社区店合作，三方互利共赢。平台集中化管理，商品、订单，统一配送。商家提供原有商品，社区店只需通过卖货获取佣金。社区店在获得佣金的同时还能在社区店（有实体店）带来流量，同时社区店可以给商家带来平台会员，从而实现互利共赢。