

宠物产业如何能在社交电商当中“如鱼得水”，链动2+1模式助力

产品名称	宠物产业如何能在社交电商当中“如鱼得水”，链动2+1模式助力
公司名称	东莞市莞带大数据科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋402室
联系电话	13143659518 13143659518

产品详情

小伙伴们好，我就是微三云钟小霞

随着中国互联网技术、移动终端的高速发展，宠物行业都是进入智能宠物时期，依据统计分析，我国的宠物经济经营规模目前已做到近千亿级别，而且还在随着提高，在各种养宠物的人群之中，早已展示出低龄化，其次才是现今中年阶段。

但是随着社会的发展，越来越多年青人已无法一直应用传统养宠物方法，生活忙碌、工作忙碌，时间不多的他们更为需要一些宠物批发市场之中的商品来照顾他的小宠物。

移动互联网发展趋势形形色色的“猫奴”这一类的养宠溺称都是五花八门，那样置身这么大一个销售市场之中，希望在同行业之中出类拔萃的不仅是必须商品特殊性更需要好产品跑道淘宝直通车。

伴随着电商行业的发展趋势，社区电商平台这一分离也逐步走入大众的视线之中。

社区电商平台作为一种以社交媒体、社交网络平台，根据共享与强烈推荐等形式做产品交易，以这样的低廉的方法完成足不出门的商品推销的新式销售模式。

社区电商平台与传统电商的差别在哪呢？

社区电商平台更多的时候，是运用身旁朋友圈的形式进行亲戚朋友交易的产品交易，能在很大程度上减少市场销售早期的拓客引流成本费。其核心秘诀就是利用亲戚朋友来带动总流量发展趋势，总流量越大盈利也就越大。而传统电商则是没有这种流量来源的形式进行，主要体现在品牌优势及其良好口碑打造出才可以让客户与店家互相信任互相散播。

对于此事兴起的宠物用品领域，更可以通过社区电商平台的形式进行全方位的宣传推广，以达到以社群为区划，销售量提升流量提升等方式。

而电子商务商业运营模式——链动2+1，也是可以为流量来源量身定做的商业运营模式。

运用这一款商业运营模式，客户选购特定产品即可领取一个类似“代理商”身份，这也是用户使用邀约强烈推荐身边人的方式，能够从中得到一定的推广奖励。后面在代理商邀请到一定量的客户进到服务平台交易后可以将这一真实身份开展升级成“老总”，变成老总以后能够享受一个见点奖及其同级奖赏，得到三种奖励盈利，对客户来讲变成上司的吸引力一定是强的。

利用客户去连接身边人的方法，还需要结合一系列社区便民服务开展，现在的小区里养宠物基本都是诸多，根据连接同类产品住宅小区或同类产品小宠物的形式将客户彼此之间造成连接。

当总体总流量干起来了以后，还能够融合线下实体店，根据代理招商的形式将线下实体店和线下店家一同打开，运用线上app推动线下推广店家发展趋势，直到最后根据线下实体店的逐步健全，还可以将附近店家整合连接，运用异业合作管理体系将总体商业服务架构结合在一起打造出属于自己商业体系。

链动2

1不仅是一款流量来源的商业运营模式，也是一款帮助自己开启商业运营模式逻辑思维的一种方式。