

传统电商与社交电商的核心区别是什么？我们又应该选择哪一个？

产品名称	传统电商与社交电商的核心区别是什么？我们又应该选择哪一个？
公司名称	东莞市数云网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	东莞市
联系电话	18665158422 18665158422

产品详情

听不到批评是一种危险，听不到奉承是一种幸运。

如今的零售商在传统电商当中做的死去活来，难的不行，但是其中的本质却没有改变，零售的本质就是服务、产品和流量！

在传统电商当中，其中的核心点恰恰也是这三点，但同时流量才是做好传统电商的重中之重，传统电商可以说是一种去中心化的一种流量池，所有人都被这个流量池所圈起来，平台按照他自己的流量发放规定进行，商家只能遵守平台规则去获取流量。

所以做传统电商与其说是在给自己的企业去打响，但是实际上还是按照别人的规则来进行，失去了自己做主的能力，是否能够拥有流量取决于是否遵守其他平台的规章制度。

传统电商与社交电商的核心区别就在于，社交电商的重点在于“人！”

”

其实为什么说社交电商的重点在于人，是因为在传统电商当中，是通过搜索，是人来找货。但是在社交电商当中是采用货找人，货通过人与人之间的社交网络进行传播出现在一个人的面前，这个人又可以继续的将货传播给下一位。

当然在社交电商的用户，已经不再是单纯的消费者，而是一个拥有多种身份的平台当中的一员。所以人才是社交电商当中的核心点，其重要程度甚至比传统电商的流量还要高。

那么对于商家、企业、公司，想要切入这一波机会，不仅仅是叫几个员工去做就可以了，而是公司、企业内部的高层要知道，社交电商的核心逻辑以及其核心架构，在其中明确好自己擅长的方式，从而展开定制战略方向，从而调整组织架构、调动人员的一系列行为。

自己的团队是否擅长这方面，如不擅长是否需要再去进行培训。

那么有这样一款商业模式，能够很好地帮助想要切入社交电商的企业、公司、老板们在其中获得其中的“人”。

链动2+1商业模式，主要用于建立团队模式，同时快速提高销量，是目前来成员裂变速度最快的裂变模式，链动2+1模式合理合规，在激励用户的同时，提高用户自主裂变的欲望，让用户在享受购物折扣的同时，也能促进并且获得收益。

采用了两层会员机制：代理、老板。

代理：只要消费用户只要用户通过购买平台指定产品即可获得该身份；

老板：只要消费者直接推荐两名代理，即可升级该身份。

采用二级分销，不存在多层多级、合理、合规的佣金收入进行分配，同时其中采用走人留人机制，在用户推荐两人之后离开当前市场，发展属于自己的主市场。

并且从中使用四种奖励机制进行留住用户，让用户对平台产生依赖性。

目前来看各种电商模式的涌现，不断地更新迭代，让各行各业还有消费者得到了极为乐观的认可，主要就是要把电商行业做的更好、其范围更广，将好的商业模式、好的设计灵感，能够给商家和用户体验到。

详细资料、软件开发、模式设计可后台私信获取。