

社交电商的去中心化解决方案，不再担心平台的“封”险问题！

产品名称	社交电商的去中心化解决方案，不再担心平台的“封”险问题！
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	东莞石排瑞和路一号
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

由于社交电商入局的门槛极低，目前整个行业集中暴雷的现象正在大肆蔓延.....

2019年8月，曾在业内一度敢于叫板拼多多的淘集集宣告破产，轰动电商界。

曾火透朋友圈的社交电商平台未来集市也屡屡“踩雷”，在“传销”争议中慢慢销声匿迹.....

2020年6月，社交电商“斑马会员”相关公司涉嫌传销被法院冻结3000万元。

此外，据行业媒体不完全统计，蜜芽plus、闺蜜团、喜团、肉团、嗨团、贝店、传奇今生等平台均被传

出“涉嫌传销”，触碰法律红线。包括花生日记、芬香、粉象生活等背靠各大电商巨头的优惠券导购平台，也频繁被质疑“涉传”。

在千万社交电商平台中，这些爆雷的平台只是冰山一角，那些叫不出名字的平台又有多少，我们都不得而知。

这些社交电商平台从一路狂奔到半路失速跑错道儿，或倒闭、或转型、或销声匿迹，恰恰是社交电商这个赛道，从一路喧嚣到纷纷离场的真实写照，只留下一地鸡毛。

对于社交电商这个越来越火爆的赛道，是只能是起起落落？不能像拼多多、淘宝、天猫那样做得那么大吗？

打造一个能聚集私域流量并且能开放公域流量的APP

不断“聚人”的超级流量入口——超级APP

随着平台运营模式、玩法的不断变化（即“场变”），让平台原来辛辛苦苦积累的用户流失，进而导致每一次更换“场景”都要“从零开始”积累用户，非常浪费人力、物力、资源。

而“超级APP”的存在，让平台运营者不用再担心错过新的模式，也不用担心一个平台的失败让前期的用户积累付之东流——不管平台模式如何改变，用户只会不断增加，互相引流！并且可以把这积累的用户以超级APP为入口导流到各大平台，如云平台。

如图，C1为平台B1的用户，当运营者遇上新的模式或玩法时，可建立一个新的平台B2，并可将其加入超级APP中，这样不仅B1和B2互不影响，而且还能够增加用户C2，用户C1也将给平台B2引流新的用户C12……依此类推，随着超级APP内的平台增加或更换，用户将会不断累积，价值也将不断增加，类似于微信！而超级APP内的自媒体和支付则类似于“头条”和“支付宝”。

打造这样的“平台”有何优势？

1、相对独立；2、不怕“封”险；3、紧跟趋势；4、累积用户。

需要了解更多去中心化解决方案的相关信息或者其他方面的电商问题的读者，可以留联系方式私信小编

#去中心化#