

加速奔跑中的快手电商营销

| | |
|------|-----------------------------|
| 产品名称 | 加速奔跑中的快手电商营销 |
| 公司名称 | 杭州芃芃其麦网络科技有限公司 |
| 价格 | .00/件 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 浙江省杭州市余杭区仓前街道龙舟大厦802室（自主申报） |
| 联系电话 | 13073631882 13735884376 |

产品详情

诞生之日起，快手早的创始人程一笑，就赋予了该软件“普惠”的价值观，这种普惠的出发点：是希望让每一个人都能被看见，每一个用户都拥有被看见、被注意到的机会。也正是受这种“普惠”价值观的影响，让快手一直保持着难得的“自然增长”态势。平台对于流量的弱干预、弱操控，在某种程度上促使了快手内容生态的真实、丰富，用户粘性更高，私域价值更好，但也客观上导致部分流量裹挟在了头部主播、商家的手中，带来平台流量的弱失衡，这显然不利于平台上的其他中小主播、商家成长。为了能够让平台流量走向均衡，帮助商家找到更为确定性的增长路径，快手加速了流量商业化的开发进程，并先后上线了快手粉条、小店通等营销产品。

一、流量融合，实现了公域和私域，原生内容和广告内容的打通，在帮助品牌、商家快速在公域获取流量的同时，完成在私域的粉丝收割，提升电商营销的流量效率；二、产品融合，打通了不同营销工具（如：粉丝头条、小店通等）间的产品壁垒，将营销平台中台化、规范化；三、数据融合，建立从营销到电商的数据协同体系，帮助广告主提供基于全域、全场景、全链路的广告投放数据，：用户数据、交易数据、内容转化数据等；四、投放融合，只需要一个账号、一笔预算、一个投放计划，就可以通过统一的电商营销账号体系，完成所有的投放、代投动作，在降低客户使用门槛的同时，一站式提升投放效率。不难发现：磁力金牛之于快手，有如阿里妈妈之于阿里巴巴的价值。作为阿里巴巴的“钱袋子”，阿里妈妈虽未曾公布过具体的业绩贡献，但在整个集团层面，阿里妈妈所扮演的角色可谓举足轻重。而反观磁力金牛，虽上线不到3个月，但无论是从成长速度还是潜在客户容量上看，都有望成为快手的现金牛来源。