

趣加加线上拍卖竞价APP程序开发

产品名称	趣加加线上拍卖竞价APP程序开发
公司名称	河南铭码网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	河南省郑州市中原区桐柏南路238号凯旋门B座1707（注册地址）
联系电话	13137311776

产品详情

趣加加线上拍卖竞价APP程序开发，铭码科技支持功能个性化定制，源代码出售欢迎合作。

1. 线下资源支撑线上业务

艺术品拍卖公司与互联网基因的拍卖平台相比发展线上拍卖业务具有的优势是拍卖公司线下拍卖业务积累的资源 and 品牌度。艺术品拍卖公司作为二级市场中介者，其发展线上拍卖业务，只是将拍卖这一环节搬到网上，而作品征集、作品考证及编辑、以及作品的交接这些环节还是要通过线下完成，而佳士得丰富的线下业务发展经验及服务系统能为线上拍卖业务保驾护航。

2. 规避网络拍卖的风险

线上拍卖业务的发展大的障碍是艺术品的真伪难以通过二维图片来辨识，“人们对网络交易的质疑依旧停留在不能看到实物、不能保证质量与真伪等艺术市场交易关键的条件。”[5]佳士得线上拍卖会在销售之前都会举办预展，如前述其在纽约亚洲艺术周举办的“美藏于斯-大都会艺术博物馆珍藏中国瓷器网上拍卖”专场及香港春拍推出的“丹青荟萃-佳士得中国书画网上拍卖”等，通过预展与专家讲解，很大程度上降低了客户对网上拍卖风险的担忧。另外，佳士得后台服务包括艺术品运输、仓储等服务也可以避免线上拍卖物流风险。佳士得的品牌度以及信誉度，为其线上业务发展背书，也成为其线上拍卖业务顺利发展的重要原因。

3. 有效开发客户群

前面所述，艺术品拍卖公司发展线上拍卖重要动机是发展客户，但对于拍卖公司来说，其目的并不是着眼于网络客户单次的网上消费，深层次的目的是将网上客户发展成为线下拍卖会的忠实客户。网络拍卖虽然能为拍卖公司带来较多的客户资源，但更为重要的是如何保持、深度挖掘客户资源，以将线上客户发展成为线下拍卖客户。互联网的工具性以及大数据的记录分析功能，使其成为佳士得客户信息搜集的终端。从佳士得线上拍卖流程看（图3），客户要想参与线上拍卖，首先要注册佳士得账户，填写基本个人社会性信息，在参与竞拍之前还要完善个人信息，包括客户的详细地址以及对客户的财务状况作基本

的征信调查。通过上述数据的收集，以及对客户审美倾向的记录，可以使线下专家有针对性的去与客户建立长期的联系及展开积极的营销，以培育藏家。这种运营方式是使线上客户不仅停留在网络虚拟空间，真正达到“O2O”线上与线下的互动效应，这应该是艺术品拍卖公司发展线上业务较为实际的效用。