

为什么做虚实产品结合的平台，*终都很成功呢？

产品名称	为什么做虚实产品结合的平台，*终都很成功呢？
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	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋301室
联系电话	14776427336 14776427336

产品详情

“产品是第一驱动力”，没有好的产品，任何依靠噱头炒作吸引眼球引发的销售，到*后都是自取其辱，因为传播的力量更大。

前几年，很多平台的倒闭，或是运营不善，都是因为这一点。通过噱头来炒作产品，都是不可取的。

做产品，还是要脚踏实地地去做。像宜家、屈臣

氏等企业，线下实体店结合线上平台，为什么这几年扩展的这么快呢？

正是因为他们的产品是看得到的，而不是依靠一些莫须有的噱头，来打出一片天地的。

就像商业模式也是一样的，现在社交电商在互联网上如火如荼的发展，一些传统行业的企业也都不得不将线下实体店铺一起结合线上平台，这都是为了顺应时代的发展。

“发展新个体经济、支持社交电商、网络直播等多样化经营模式，鼓励发展基于知识传播、经验分享的创新平台。”这是国家国务院公报中的一部分内容。

这代表了国家也是大力支持互联网中的发展，不再是一味做线下传统行业，鼓励传统行业进军互联网行业，一同进步。

现在“消费全返”、“消费增值”、“消费分润”等，各种商业模式也是层出不穷，这些模式的中心点，其实都是为了吸引消费者，进行不断的复购，直至成为忠实用户。

互联网时代讲究产品的“体验”和“**”，也就是说“以用户为中心”将产品做到**，制造“让用户尖叫”的产品是互联网时代的**法门。客户第一次购买你的产品，是因为有刚性需求；第二次还购买你的产品，是因为第一次有美好体验；一生都购买你的产品，是因为对你的产品产生了信仰。因此，品牌营销的本质就是培养客户的消费信仰，增加品牌黏性。