

鲸选商城小程序系统开发

产品名称	鲸选商城小程序系统开发
公司名称	广州量子云力有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广州市天河区毓南路19号C区 K505
联系电话	158****6626 158****6626

产品详情

鲸选小程序系统开发【找张泽】，**鲸选商城新零售模式开发，**鲸选模式软件定制开发，**鲸选商城软件开发，**鲸选系统开发

一、电商行业的历史和趋势

中国的电商行业，经过20多年的突破演进，经历了货架电商、社交内容型电商、私域电商三个阶段。

传统货架电商：

货架电商指的淘宝、京东等，“人找货”为基础的传统电商平台。

说起中国电商的发展史，1999年被公认为是一个里程碑式的年份。电商平台以便宜、多选和高效为核心优势，开始了高速发展。

这一年，马云推出阿里巴巴，易趣在上海创立.....互联网创业小热潮在中国上演，据不完全统计，截至1999年底，国内就诞生了370多家电商平台。但不久后，2000年互联网泡沫袭来，电商平台遇冷，纷纷倒闭。

电商真正发展起来，是在2003年。彼时的淘宝对于市场占有率高达80%的易趣而言，如同蚍蜉撼树。转折出现在2003年6月，易趣被eBay收购，内部结构也发生变化。同年淘宝推出“三年内免费”的政策，从易趣抢到了大量用户。后来，易趣联合一线门户网站，关掉了淘宝的宣传口。

无奈之下，淘宝另辟蹊径，开展了线上线下一齐推广的策略，结果迅速壮大。2006年底，淘宝网完胜eBay，eBay撤出中国。

除了淘宝，背靠QQ的拍拍网也是当时的电商三大巨头之一。但因为商家转化率低、假货次货频发等原因，*终打包卖给了京东。

电商的到来极大降低了商业的成本，增加了商业的效率。传统公域流量红利带动电商的飞速发展，成就了此后便进入了淘宝、京东二分天下的局面。

社交内容型电商：

谁也没想到的是，多年以后，异军突出的拼多多，打了淘宝、京东一个猝不及防。

拼多多借着微信社交的红利，以下层市场为突破口，使用裂变的模式，一传十传百地火起来了。

紧接着，**、快手等内容型平台，在疫情的影响下，凭借**电商以爆发之势进入了电商大战，形成了淘宝、**、快手**一超双雄、三足鼎立的态势。

一时间，各大明星、网红、企业家、县长等纷纷进入**间带货，通过兴趣、**粘性等方式，让**们愿意**主播推荐的东西。

私域电商红利期：

说起私域电商，其实从微信发展之初就有了，早期火爆一时的微商、微信商城、微店等便是一个缩影。但私域真正即将起飞，却是当下。

如今，无论是货架电商平台到社交内容型平台，都已经进入了疲软的状态，因为人口红利就那么多，公域流量已经差不多见顶了。

接下来的，就是更卷的存量竞争，而如今私域流量的开发却还不到10%。**鲸选此时横空出世，更是抓住了时代的红利。

当各大公域流量平台流量越来越贵，大家开始纷纷将目光投到了曾经未被注视的私域中。这里不仅有大量未被开发的流量，还有可以反复触达、反复成交和服务的用户流量，且能够不再依赖拥有公域平台流量，直接借助社交的方式与客户更近地沟通，完成交易。

对比货架电商想要促成更多成交量的机会，只能不断扩大自己的影响力而言，私域电商是典型的“货找人”。只要有优质的供应链，通过自己的社交圈子，就能卖货。在私域渠道，流量成本低，且商家获客

更精准，成交率更高，用户可沉淀、反复触达转化，完全是一个**的“降本增效”的新领域！

每个时代都有自己争夺的热点风口，早一步或晚一步时机都不对。如今的私域是流量的收口，也是电商的未来。2023年，正是私域电商起飞的风口期。

二、2023红利项目——**鲸选

**鲸选，正是顺应时代而生的，全方位赋能私域生态，适合普通个体创业的私域赛道品牌特卖第一平台。

**鲸选0投入、0风险、0囤货的商业模式优势，适应了疫情后普通个体创业的需求，同时，其形成了六大独特的核心竞争优势，为普通个体私域创业全方位赋能，为持续爆发式增长奠定了坚实的基础。