

微三云刘杰 90后中国大学生的社交电商之路

产品名称	微三云刘杰 90后中国大学生的社交电商之路
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	广东省东莞市东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋403室
联系电话	19957968337 19957968337

产品详情

90后的中国大学生小英，亲身经历了如今社交电商所带来的商机。

在大学毕业之后，小英定居湖南，靠着在微信上做微商倒腾各式各样的商品，她也从中赚到了人生当中的第一桶金。

投身微商”开始她跟一些其他的小微商一样，选择偷偷加入各式各样的群聊当中，去添加里面的每一位可能有意向的客户。她上架了很多服装、化妆品，并且联系了一些品牌方为供货商为其供货。

在”开始困难就出现了。

随着订单的增长，她并没有所谓的”货仓。”

为了存放期货，她不得不在当地租用仓库，她意识到，光是简单的运费以及仓库成本是她这种中小型创业者所承担不了的。

这是社交电商的出现，让小英立刻转换了想法：能不能用现有的社交电商做成平台的方式，将低廉的供应链产品进行零售卖出呢？

当时线下各式各样的零售商品，层出不穷。

大家可以试想一下：供应链渠道成本低，”重要的是消费者们在消费这类价格偏低的商品之后，往往会认为并不值得去退货，从而还能解决退货所带来的成本问题。

在一系列的尝试之后，小英感受到供应链选品确实能够直接影响销量。

于是她选择利用电商的商业模式融入平台当中进行：

第一、将用户与等级区分开来，设立两种等级制度，并且建立一套属于自己的奖励机制；

第二、通过去进行市场调研，选择社交电商行业当中看看什么样的商品才好进行推广，并且在各大社交平台、短视频平台去寻找是否还有好的商品，就直接进行进货抢占市场。

凭借着这个思路，渐渐地有了“基础的1万左右的会员数据量，毕竟以低廉的价格还能够从中获得推广奖励，都难以在同类型平台找到。

并且也渐渐地向着高端商品进发，通过高端商品的“高价”来让平台的分润、奖励更加具有诱惑性。

慢慢地经过一番认真的运营，后续在她平台上线的商品，销量都有了质的飞跃，平台流量也逐渐提高。

2021年前后，是小英经历过“特别的时期。

由于全球的疫情问题，导致大部分线下商家、线下零售商都逐渐“倒下”，一些依旧坚挺的商家却也并没有客流，也只能被迫暂停营业。

而对于小英而言，随着疫情的影响她的平台却能继续稳步上升？！

疫情的到来改变了每一位用户的消费习惯，渐渐地大家也都习惯了在线上平台购物，那么一个“且完美的平台也就显得非常重要了，小英也渐渐开始逐步完善自己的平台，添加了很多功能大礼包、优惠红包、分红奖励、区域奖励等等，随着越来越完善的平台，小英也收获了大量的流量数据，之后更是对接了广告方将流量进行变现转化，也有着越来越多的人去咋找到小英来寻求加入入驻平台当中。

渐渐地越来越多的人发现了这社交电商所能够带来的流量，于是纷纷加入，但无一例外，大家对于他们的平台好像并不买账？

这些创业者想当然地认为，一个如此大的市场，“复制”到自己这里表现应该也不会太差。

但“终结果却不尽人意，网友们都保持着冷漠的态度，给了这些创业者们当头一棒。

在发现他们遇到挫折之后，小英进行的分析与思考，这些人并没有学习过如何运作平台，如何才能快速拓客引流有一个好的平台很重要。

“采用电商商业模式很重要！”小英觉得如果在“开始她就能有着这样一套商业模式的加持，相比会更加事半功倍。

通过物流、产品选品、仓库等一系列入坑之后，小英还是希望能够不断精进抓住社交电商的风口，成为社交电商赛道当中的佼佼者。