

从平台定位到私域电商，电商系统的发展趋势解读

产品名称	从平台定位到私域电商，电商系统的发展趋势解读
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

做好平台一定要明确四个定位：平台定位、品牌定位、用户定位和产品定位。

其实在做平台之前，首先要找好平台本身的定位，你刚开始进入这个新的平台，私域电商不能做得太杂，比如你是做大健康类的，只为健康做好产品是吧，那你品牌的一个定位也可以把它拓展高一点，产品定位的话，一定是标配，一定是基础，一定要有好的产品，突出它的亮点。

很多做企业的老板都知道，选择做系统都要思考两个必备的问题，项目能走多远？要做多大？其实你能走多远？做多大，完全取决于自己如何去运营，有没有想把这个平台做好，系统工具它只是一个“催化剂”，它拥有一个完善自建底层、能支撑千万级框架，主要还是看你如何使用它，善待它。

那么做平台所需的四个阶段也非常重要。

入口引流——转化——变现——复购推广

我们要从C端、小B、大B端作为入口去广泛推广，再从中去筛选更多更优质的客户，从而打造属于自己的私域电商平台。

如何构建一个电商系统呢？你是想做一个重投资，建立自己的技术团队去研发系统，还是愿意找一个靠谱的技术合作伙伴，自己去专精于运营呢？选择很重要。自己去做的话，耗时耗力耗费资本，还没有一个底层基础，如果让你去找一个开发经验超十年以上的软件公司去达成合作，我想你肯定还是愿意的吧。

如果你说你要一台宝马车，可你的预算只有5万，那么只会有两种情况，第一种，去二手市场淘一辆年限宝马车；第二种，组装改造一下，贴个宝马的标记，外观标志看上去一样就行，你愿意吗？

其实还有一点，你做移动互联网项目时，商业场景和模式也需要不断的创新，必须得跟好时代的步伐，加深用户的体验感，不断引流用户，积累用户，把自己的平台打磨成一个新的行业“独角兽”。

了解更多关于软件开发，做互联网项目不知如何抉择的朋友，可关注私信！