

# 私域电商创新卖货模式--秒杀寄售

产品名称	私域电商创新卖货模式--秒杀寄售
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403室
联系电话	15766340569 15766340569

## 产品详情

### 私域电商如何制定分销模式

分销模式是私域电商的核心，合理的分销模式可以实现销售效益的最大化。那么企业应该如何制定分销模式呢首先，企业可以考虑采用直销模式，通过自己的销售团队直接销售产品，可以更好地掌控销售过程和\*\*销售效率。其次，可以实行合作分销模式，与其他相关企业合作进行产品共享和销售推广，通过共享资源和渠道来共同获利。

### 厂家卖货模式痛点：

- 1、厂家层层招代理商，商品到消费者手里已经翻了好几倍价格；
- 2、普通促销活动例如拼团、秒杀等无法有效吸引客户进行二次复购促进平台发展。

消费新升级，消费获得增值、创业机会，购买商品获得参与秒杀寄售资格

业务流程图：购物积分：买产品送购物积分

共享值：共享值通过购物积分兑换获得，共享值是参与抢购专区抢购商品的门票，可用于抢购的商品在平台寄售后抵扣上架费、服务费等

提货券：用于在抢购专区，抢购到商品后提货使用

消费账户（云平台钱包）

获得方式：充值、提现、转账

使用用途：支付原价订单、支付寄售订单

## 购物积分

获得方式：通过购买商城原价商品、推荐人转账获得

使用用途：用于支付原价订单、寄售订单

## 提货券

获得方式：通过兑换提货券获得

使用用途：用于兑换平台商品

## 共享值

获得方式：兑换提货券同时得到

使用用途：可用于预约抢购活动、

支付上架务费（可冻

结可解冻）

模式亮点：

抢购活动有多场次多区，满足不同人群

盲盒方式抢购商品，趣味玩法

直推奖励返佣购物积分

避免用户薅羊毛措举：

购买商品前需要提前预约，并冻结共享值，只有特定条件才会解冻共享值；

参加预约活动却抢不到商品、支付抢购商品订单并选择发货、支付抢购商品并上架寄售；

购物积分有上限，到了特定数额后必须先消耗购物积分兑换商品才能继续参与活动。

## 模式解读

以面值2000的购物卡为例，出厂价为1000，1060起购，卖家收益1.15%，平台服务费4.85%，寄售上涨比例7%

用户A抢购到了标价为1060的商品，实际支付60元；

寄售平台服务费 =  $1060 * 4.85\% = 51.41$

寄售后商品标价 =  $1060 * (1+7\%) = 1134.2$

寄售商品货款 = 实际支付60 + 平台服务费51.41 + 卖家收益 (  $1060 * 1.15\%$  ) = 123.6

用户B抢购到了标价为1134.2的商品，实际支付123.6元；

寄售平台服务费 =  $1134.2 * 4.85\% = 55.01$

寄售后商品标价 =  $1134.2 * (1+8\%) = 1224.93$

寄售商品货款 = 实际支付123.6 + 平台服务费55.01 + 卖家收益 (  $1134.2 * 1.15\%$  ) = 191.65

知识拓展：

私域电商是指基于企业自身拥有的用户和数据资源，通过构建独立的社群形成的一种电商销售模式。在当今竞争激烈的市场环境中，越来越多的企业开始关注和使用私域电商，那么企业为什么要选择做私域电商呢下面我将从私域电商的引流和分销模式两个方面进行介绍。

私域电商如何引流

引流是私域电商的重要环节，只有通过良好的引流策略才能吸引更多的潜在用户，并将其转化为真正的消费者。那么如何进行引流呢首先，企业可以通过线上线下相结合的方式引流，例如，在线推广、社群传播、线下活动等。其次，企业可以通过多种渠道引流，生成的专属二维码、链接分享、热门话题等方式吸引用户进入私域社群。

问私域电商有哪些优势

答私域电商相比传统电商有以下几个优势1.

自有\*\*企业通过私域电商可以建立自己的用户社群，拥有自有的\*\*资源，降低依赖第三方平台的风险。2. 用户粘性高私域电商通过专属社群和个性化的服务，可以更好地维系用户关系，\*\*用户粘性，增加用户复购率。3.

数据掌握私域电商可以更好地掌握用户数据，进行精准营销和产品定制，\*\*销售效率和用户满意度。4. 品牌建设通过私域电商，企业可以更好地进行品牌建设，\*\*品牌知名度和形象，增加市场竞争力。