

人-货-场-金融生态落地方案?供应链+SaaS电商运营方案

产品名称	人-货-场-金融生态落地方案?供应链+SaaS电商运营方案
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

企业

人-货-场-金融生态落地方案?供应链+SaaS电商运营方案

企业如何布局私域电商SaaS业务？企业如何布局电商生态——SaaS模式解决方案？

SaaS源码系统

平台最终的方向是生态，生态是人、货、场、金融的组合体，大家都告诉你人货场，那有没有人告诉你人货场后面还有金融？企业如何在起盘初期就布局生态架构，做好生态架构就要有人货场的思维，同时也要做到人货场的分离？经常听各种讲座分享人货场，你知道什么是人货场？为什么要做人货场？

为什么做人货场分离？

不同的公司主体分别运营人：类似于weixin，其本身没有商业场景，只有社交，是一个超级liuliang池，用来沉淀用户数据，企业可以剥离货和商业场景，建立属于自己的超级liuliang池，这个超级liuliang池可以是社交、内容等，需要有个超级liuliang池来沉底积累的用户数据；

货：布局自己的产品供应链，有条件可以增加行业供应链、多元化产品供应链

1、更便利地输出企业的产品资源，供应链一来是整合产品资源，赚取其中差价；

2、产品数据、B端渠道数据线上化、平台化发展，所有数据系统化管理；

3、资金更安全，通过供应链系统做到钱与平台场景的分离，做过私域电商平台的都知道，私域电商会有各种各样的商业模式带动平台的裂变推广，企业账户容易受到各种规则限制，实现合理资产转移.....

4、扩大企业的销售渠道，供应链的产品资源除了可以接入自己的私域平台和孵化的SaaS平台，还能接入

各种第三方的传统电商、低于电商、内容电商等平台，扩大平台的产品输出渠道；

场：也就是SaaS，企业布局SaaS实现各种各样的商业模式布局

什么是SaaS?

企业有自己的私域电商(小程序、公众号、APP)，这套系统包含很多的模式如七人拼团、链动2+1、循环购、推三返一、七星创客、积分返现等等，有自己的源码，服务器是自己的，自己用的同时还能复制出来很多一样的系统孵化，孵化很多的平台，每个平台都可以选择适合自己的模式来运营，这些平台都是从你的源码开出来的，依托于你的源码存在，数据统一存储在你租的这个服务器上面，这些开出来的就是我们常说的SaaS账号，市面上按年收费基本都是SaaS账号；

企业为什么要做SaaS？

- 1、可以增加公司业务，通过为企业提供包括系统模式、运营、维护等一站式私域电商落地方案，一个方案10万到百万轻轻松松；
- 2、布局产业链，自有产品形成供应链，供货给到各大SaaS账号平台，SaaS账号可以一键导入供应链的产品到平台销售；试想下如何你的企业如果有孵化了10000个SaaS平台，每个平台有10000的会员，相当于有10000个平台企业在帮你卖货，你的产品有一亿会员的曝光量；

金融：如果说平台所有的交流流水都是走的自己支付通道，某宝2022的GMV是8万多亿，如果说有一半的交易流水是通过zhifubao，他的商家提现手续费是千分之六，8万亿美元的千分之六是多么恐怖的数据，回到上面说的如果是说上面您孵化的10000个SaaS平台、一亿的会员都是用你的支付通道，支付流水会有多大，假设流水有1000亿，你的利润就是6亿；想象下1000亿的资金沉淀在你的平台你可以做什么？别人只是拿着你发行的数字资产在做流通交易，通过一堆不值钱的积分换来一万亿流通资产，还不用付利息，这个就是金融的魅力。

在这里小编要提醒的是做金融要合理合法需要有金融牌照；

那么想要做生态架构的企业该如何提前布局这块呢？

通证积分系统，可以先布局通证，企业可以发行有价值的通证积分，整个生态都可以流通通证积分，是生态内大家认可的通证积分，可以在生态内兑换产品、可以做积分支付、也可以做增值概念，同时私域电商内有很多模式如积分返现、消费送积分等各种积分玩法都可以使用通证积分来替代.....，详情内容可以更小编单独沟通，此处省略一亿个字.....

知识拓展

以下内容均为网络转载，如有侵权请联系删除，感谢！！！！

鼓励用户开店赚钱，让用户直接当店长许多商品都有保质期，比如过期就不能吃的食品。随着时间的流逝，这件食品的价格就会一点点下降。当这件食品即将到达保质期时，这时的食品就可以称为临期商品，临期商品的价值其实与刚生产出来时没什么不同，但价格却天差地别，如果临期还卖不出去，这件食品*终就会过期，被清理掉。对于大多数消费者而言，临期商品是快到期的商品，虽然商品实际上的功能并没退化，但消费者依旧向往刚生产出来的商品，更愿意为新鲜的商品买单。然而，对于经济水平不高的消费者来说，临期商品是既适合生活需求又能节省金钱的商品，他们更倾向于花更少的钱买到跟别

人一样的商品。正因如此，一些商家平台瞄准低收入人群的消费需求，研发出临期团模式。什么是临期团模式呢？临期团模式以卖临期商品为核心，鼓励用户开店赚钱，让用户直接当店长，提/升用户卖货积极性，以此为平台引流，提/升平台业绩。该模式不仅有完整的卖货渠道提供给用户，还有门槛极低的晋升制度，在该模式下用户轻松卖货，轻松升级，既能满足用户掌控金钱与商品流向的心理，又能满足用户不断攀升、越赚越多的需求。