

临期仓app优势及模式分析

产品名称	临期仓app优势及模式分析
公司名称	广州微码互联科技有限公司业务部
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广州市天河区
联系电话	13480273125 18122468543

产品详情

在科尔尼与大量品牌商的沟通中，我们发现，许多大型品牌商对新零售变革抱有复杂的心情，其中最大的担忧是中国零售业的整合程度。在横向上，随着互联网巨头们大举进军商超连锁甚至传统渠道小店，品牌商们担忧阿里京腾成为零售寡头，造成产业价值链失衡。在纵向上，主张去中间化的商业模式试图挑战盘根错节的经销商体系，那些曾耗费十数年建立渠道优势的品牌们忧虑新模式可能冲击他们的立身之本。

所谓新零售不应该拘泥于实现形式，追求形式创新。与其称之为新零售，我觉得更是结合时代技术的高效零售，而“高效”不是指交易本身的完成效率，更多的是其促成交易成交的效率，去挖掘和触达更多的用户需求并完成彼此价值交换。

一、先来解答为什么临期仓会在短时间火爆全网。

优势一：不需要你有很多本金，Z低0元开启创业！

临期仓采用选品代理的方式诚招代理商，Z低0元就能代理各种产品，并且代理的这些产品在市场上都具有很强的竞争力，非常适合刚了解的新人练手。

优势二：消费群体庞大，平台有着3000万的日活用户，同时中过有近14亿人口，据统计显示有2.6亿人口都对临期产品感兴趣（临期不代表过期），几个亿的潜在消费群体加上3000万的活跃群体，每天都在平台上买买买，你还怕没有单？

优势三：平台自带流量！

这一优势大家刚听到都比较懵，这也是平台Z具创新的一大优势，因为平台会根据每个店铺的权重，将店铺以弹窗的形式推送到不同的消费者面前，以此来增加店铺的曝光量，从而促进销量。哪怕你不去推广，店铺也会根据各店铺情况，主动帮你推广，确保代理商每天都有一定的销量。当然了，权重越高，曝光量也就越高，销量自然越高。

优势四：销售形式多种多样！

代理了店铺的产品，你可以批发到线下店去卖，也可以和线下的商店去谈合作，也可以通过线上各种社交平台的形式去推广，让别人下单，你一件发货！甚至还可以生成链接挂到某手、某音去直播带货。销售的形式多种多样，你可以根据自己的需求选择适合你自己的销售方式。

长期以来中国零售业格局高度分散。且不论百万计的传统小店，单看现代渠道超市卖场，前6大连锁集团所占份额仅为15%（大润发、沃尔玛、华润万家、联华、永辉、家乐福，见下图）；这与美国前三大超市份额超过40%、英国前三大份额近60%的格局大相径庭。这种高度分散的格局为品牌商和零售商之间的博弈设定了基本的游戏规则。然而，2017年底到2018年初，阿里、腾讯对各大连锁集团的股权参与，似乎可能打破这一基本格局。据科尔尼统计，综合考虑线上线下多种业态，阿里、腾讯、京东通过自建、控股、参股等方式，控制或影响了中国食品饮料零售市场高达20-30%的份额。如果阿里、京腾成为中国零售市场的实质整合者，这将引起整个产业价值链的深刻变化。但是，这是否是他们真正的战略意图呢？