

传统工厂、企业如何转型做社交电商

产品名称	传统工厂、企业如何转型做社交电商
公司名称	深圳漫云网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	漫云科技:源码交付 app开发:小程序开发 定制服务:现成案例
公司地址	深圳市南山区粤海街道麻岭社区科研路9号比克科技大厦1701D
联系电话	18638029017 18638029017

产品详情

首先分析一下传统企业普遍存在的一些问题

1、无法掌控终端数据，产能过剩的时代，用户才是王道，人在哪里，市场就在哪里
2、代理粘性度不高，好的产品太多，如何让代理保持忠诚度
3、中间商太多，导致产品最终到用户手里价格太高，同类型产品竞争压力大，同时工厂企业也无法直接脱离代理，毕竟能力有限、广告无法覆盖到所有的区域；很多东西还是需要代理中间商去完成的；

4、传统代理压货，库存压力大、仓储成本高；

如何做到在不增加产品销售价格、解决平台与代理之间存在的矛盾的同时合理分配有限的利润空间？

从上图可以看出，传统工厂转型做互联网，其实业务逻辑都差不多，只不过说是我把传统的模式都搬到线上来了，通过系统做统一管理规范，是升级版的营销模式；

对于工厂来自己做平台有一下几大优势：1、平台直接面对C端，改变以往的模式，工厂可以做到同时控制B端和C端，所有的数据都是在系统里面的；2、系统智能进行代理反差、会员返佣，订单完成后做到自动结算；智能关系链系统，代理商推荐代理存在等级关系、不同等级代理之间的利润分配；代理与用户直接的归属关系，系统可以通过链接、二维码等形式迅速绑定yongjiu关系，系统智能识别不同等级代理推荐的用户下单可以享受的产品折扣，自动结算，解决平台与代理之间抢客户的矛盾，智能化分单机制，按照区域划分，没有上级推荐代理的用户，系统会智能化派单给到就近相应的代理去服务，帮助代理减轻库存压力。会员与用户之间的推荐关系，会员分享可以赚取佣金，后台设置好分成比例，完成订单也是平台自动结算用，人人都是平台的业务员，平台每个用户都可以帮助工厂去卖货；3、在不增加产品零售价、成本的前提下，合理分配利润，有利润分配最合理的地方，最大限度推动市场开展。

社交电商最终目的：生产商：按需生产，柔性定制，品牌塑造

代理商：数字化转型，管控由弱到强，激发活力

零售商：降低库存压力，提高销售效率，数据赋能

消费者：提升消费体验，更多个性化