

微信小程序开发：微信小程序适合做电商吗？

产品名称	微信小程序开发：微信小程序适合做电商吗？
公司名称	成都市亿合科技有限公司
价格	面议
规格参数	品牌:亿合云商
公司地址	成都市青羊区西环广场1栋415-416号(成都四号线中坝站D口100米)
联系电话	028-86271629 18111624621

产品详情

【亿合科技】了解到，互联网电商发展已有十几个年头，目前用户对电商平台的要求越来越高，满足用户个性化需求，看来是更受用户喜爱，去中心化电商模式也是更符合电商发展的趋势！那么微信小程序能给电商不一样的体验吗？

现在，亿合小编和大家说说为什么微信小程序适合做去中心化的电商模式，即微信小程序或者微信有哪些天然的土壤适合去中心化电商的形成及发展？

说到微信的自身优势及土壤，不得不提及微信内部的电商模式：微商。

微商为什么产生，我想主要有这样几点：

- 1) 微信的熟人关系社交模式，是便于促成交易的，因而便于形成微商；
- 2) 微信的朋友圈，好友，微信群自带社群属性，带一定精准化筛选属性，微商在微信内做生意更加精准；
- 3) 微信是沟通工具，交易环节，其中一大部分在相互沟通，微商通过微信加好友，交流，微信交易，水到渠成。

然而，微商随着发展，逐渐招人烦，甚至招人唾弃，是因为它的发展太没有边界了。

这个边界，我想大家站在消费者、商家双重角色去体会应该可以感受到：骚扰的强迫感；分销的代理传

播欺骗；商品和销量的真假难辨等等。

这也恰好体现的哲学的一种所谓边界及制约：没有约束，就会泛滥，就会失去平衡。

可能连微信自身也没想到微商在微信里面如此泛滥，在还没有出规则的时候，微商已遍地跑偏了。

因而，我们可以这样猜想，微信小程序的推出，微信必定做好电商规则的全方位准备，会让微信或腾讯系的电商在一个良好的规则和生态下持续发展。

亿合科技也是完全赞同微信小程序的克制产品价值观的。如果微信小程序在各种规则之堤坝还没修筑好，就大开洪流，必定淹了庄稼、伤了农民。我想，马哥和张小龙是非常自信微信和微信小程序的未来电商胜算的，才会不至于像某宝一样为了社交、社群乱了阵脚。

因为自信，所以克制；因为自信，才一步步放招。

看过武侠的都知道，那个刚开始就慌乱放大招的，一般死的很惨！

那么，亿合科技理解的微信或微信小程序的去中心化电商有哪些优质土壤呢？

一、内容传播入口

微信基于熟人社交，微信群基于社群类聚；如果去中心化电商要形成，必定需要通过熟人关系、社群关系来传播。

微信小程序显然是支持好友分享和社群分享的。

还有一个价值引导的内容入口，公众号；这个价值也是巨大的。

如果你的品牌或商品通过微信公众号产生了粉丝积累，某种意义上来说，这些粉丝是具有相似价值属性的；如果将这类精准的群体做小程序电商转化，效果肯定不差。

二、微信系基础设施健全

是微信给我们互联网传达了连接一切的概念。微信支付，微信扫一扫，摇一摇，智能设备等，加上战略入股的京东、大众点评、58、滴滴等；基本把各种基础设施入口占位了。

三、合作商家及开发者

微信通过公众号，特别是服务号，借助2015年的O2O大潮，将很多商家和开发者聚集到了微信公众平台。这些聚集的力量是很难预估的，只要微信稍作正确引导，就能带动电商的发展潮流。

虽然支付宝也有大量的线下合作商家，但是整体来说，支付宝和微信支付还仅仅停留于支付环节，还未

达到服务的深化，更未达到所谓的线下反向引流到线上的地步。

以上三点关键性环境要素，足以让微信小程序有一定市场了。

小编也衷心的期待微信小程序平台要稳扎稳打，不要因为所谓群众的呼声而乱了阵脚。