

# 用小程序做电商的几大理由

产品名称	用小程序做电商的几大理由
公司名称	杭州黑斑马信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州市滨江区长河街道滨和路1174号2层（托管：0043号）（注册地址）
联系电话	13386531520

## 产品详情

用小程序做电商的几大理由。近小程序甚是火爆，许多电商朋友都坐不住了，也想加入进来。但是这几个关于小程序却在心里：我做过微商、淘宝、京东，为啥要再做一个小程序商城？小程序上的交易量能跟这些巨头平台相比吗？见过不少人做微店，但谁知他们挣没挣钱。我是个传统零售店店主，听说过小程序，它真的能帮我赚钱？既然大家有这方面的问题，我就为大家一一解答。小程序创业项目该如何去加盟、又该如何凭借风口实现月入过万、十万乃至百万的梦想。加盟小程序请加微信mike9099。优势一：更低的成本小程序的成本远远低于传统的 B2C

商城，京东和天猫店主入驻一般需要支付多种费用。以京东、服装品类为例：平台使用费，每月 1000 元；保证金 3 万元；交易费率，每笔交易抽取 7%~8% (FBP/SOP)，不同的品类费率不一样，天猫与京东也不同，但类似，开店成本高昂。而在小程序上开商城，涉及到的费用通常只有两项：店铺建设/维护成本 + 微信支付的费率。如果使用第三方模版生成的小程序，开发成本加上 1 年的服务费一般不超过 1 万元；而微信支付的费率为每笔 0.6%。如此算来，小程序电商的成本与传统电商相比会相差 5~6

个点。对于一个商家来说，他有足够的动力可以把老顾客的「重复购买」（例如 30%），或者是老用户引导到小程序商城中，多出来的利润，算起来将会是一个很可观的数字。说到这，就不得不提小程序电商的第二大优势。优势二：市场潜力无限目前，像京东、美团、唯品会、拼多多、百果园等电商零售行业都开始在小程序做起了生意，并且都得益不少。除了小程序内生于微信，能获得巨大的流量优势，小程序购买和支付的便利性也是提高购买率的重要环节。而且小程序的交易成本远远低于传统电商。虽然这样说目前还为时尚早。不过我们不妨假定一下，如果这个判断成立，那么未来通过微信小程序的 B2C 交易量将超过六千亿，除掉微信分掉的

0.6%，仍是非常大的市场体量。优势三：行业标准高与零售、O2O 相比，小程序电商更加标准化。首先，行业内足够多的人才和经验积累，大家对于电商的了解比较深；其次，就是相对于零售和 O2O 这种线下服务来说，电商标准化程度更高，小程序渗透速度更快，电商企业可以借助微信的整个社交关系链进行传播。优势四：与微商城相比，用户体验好交易环节优势明显小程序之前，微信里的商城通常用 HTML5 制作，用户在\*次打开的时候一般比较慢，这一点跟小程序差不多。不过，在\*次打开之后，两者的体验差异就会显现出来。由于 HTML5 的网页属性，每次打开新的页面都需要重新加载，而小程序商城在\*次打开之后，体验会流畅不少。小程序商城还有另一个优势，就是降低了重复购买的难度。如果你关掉 HTML5 商城，下次想找到就很难了，要么去翻过去的聊天记录，要么通过订阅号、服务号的菜单栏去找。而小程序用过之后，可以在历史菜单中找到，路径缩短了很多，转化率就会大不一样。优势五：支付亮点多小程序商城需要申请微信支付，现在申请微信支付需要营业执照，要么是企业，要么是个

体商户，个人是无法申请的。而 HTML5

商城的支付接口一般是第三方的提供。两种有不同的特点：HTML5

商城可能很多是个体微商，小程序商城只能是企业，小程序对客户的保障性更好。HTML5 商城交易完成后，钱先给到第三方平台，之后再分给商户，这中间可能有一定的时间间隔。而小程序是通过微信支付交易，交易完成后，钱直接到打商户的账户上(扣除微信 0.6%

的分成)。账期相对更短，这相当于一个较大的升级。优势六：流量来源更多样在 H5 商城时代，真正做微商挣到钱的人无非两类：通过朋友圈做分销(甚至违法传销);大的自媒体/公众号。前一类难免存在违规，或者是把熟人坑了一把。后者则多依赖大的自媒体/公众号。他们之所以可以从电商那里获益，原因在于它有源源不断的「一次性消费」流量。比如通过爆款文章、公众号底部 tab，或者文章内的二维码。但用户一旦关掉，就很难再找到入口，很难产生重复购买。另外，也有些人会把用户引导到天猫、京东上来完成购买，但跳转步骤麻烦造成转化率降低。小程序现在提供了很多免费的流量入口，小程序与公众号的关联也更为完美，小程序嵌入公众号的方式也让用户的整个阅读体验不一样，交易流程也更为顺畅。优势七：良好的广告监测效果电商小程序可以通过购买来获得流量，店主可以很方便地监测广告效果，用交易作为\*终标准。小程序电商除了群、好友、附近小程序等基础的流量来源外，还可以通过付费获取用户。电商企业只需要比较微信与其他 B2C 平台获取用户的成本，就能得出\*的选择。至此，微信流量和变现将逐渐实现分离，电商企业只需要专注电商业务，把内容交给自媒体，而自媒体也可以选择专注内容。优势八：用户渗透率高微信作为国民应用，生态已非常完善，无论是城市用户、农村用户，成年人还是未成年人，都无需再做用户教育。此外，由于用户的习惯已经形成，很多传统电商无法渗透的到的中老年群体、农村群体，也可以通过微信小程序直达，这是小程序的一个很大的优势。