

互融云社交分享式电商系统，本地拼团系统

产品名称	互融云社交分享式电商系统，本地拼团系统
公司名称	北京互融时代软件有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	北京市朝阳区领地OFFICE1号楼A座1403
联系电话	400-090-3910 13263308067

产品详情

不管是传统电商，还是新电商，为了获取社交平台流量，绝大多数电商平台都会设计相应的裂变玩法和社交平台分享功能，因为这既是内容分发最有效的途径，也是拉新促活的低成本实现方法。

互融云社区分享式电商系统，通过“去中心化”，砍掉了流量购买这一环节，做一类似式购物平台，注重卖家与买家之间的交流和沟通，每个人都是流量中心，主动用户和被动用户两者各司其职：主动用户负责寻找商品，

开团后分享给朋友，而被动用户则在微信上看到主动用户发了链接看到物美价廉的产品，这种模式下，用户的参与感就很强，基于熟人社交的电商模式，并充斥着情感账本的营销策略。“系统利用平台效应的叠加战略，通过微信的流量、社交电商化，拼多多还将“砍价、拼团、秒杀、红包、小程序”这几个模式运用的惟妙惟肖，进而实现“拉新>促活>留存>转化>传播”，导入流量，消费者跟风购买并对产品本身做背书的参与度强。当下传统的电商模式均大同小异，拥有相同的行业难题，那么如何摆脱传统电商的痛点，脱颖而出呢？邻里信任感推动，客源稳定通过邻里关系建立团购微信群，信任感强，售后无忧，消费能力强，客源稳定且消费持续。群内互动+快速分享，复购率高商品线上图文展示，从产地到规格，内容应有尽有，边聊天，边购物，复购率高。无中间损耗、抬价，利润更高商品可以从供货源头直采，通过团长分享卖给居民，无中间环节损耗与抬价，无需囤货空间，利润更高。以预售+团购形式，0风险盈利先收款再进货的业务模式，让社区团购企业毫无资金周转压力，没有库存积压的风险。以拼购+分销模式，店中店拼购平台通过分销奖励，刺激分销商发展自己的分销商，实现裂变分销、全员推广，裂变分销的店中店拼购系统。

多模式满足企业运营需求 1) 拼购模式 2) 社区团购模式 3) 拼多多模式---基于社交分享式电商拼团是一种基于微信社交的新型拼团社交分享模式，采用“拼团+分销”，佣金实时到账，对接群裂变/个人裂变，赚钱+吸粉，且支持发放电子券，线下核销，多引流方式，依靠朋友圈的飞速传播不但能迅速提升品牌影响力还能促进消费者以分享，平台及商家可以发布各自拼团商品。基于微信：基于微信转发开启拼团+分销，通过微信访问、传播、支付。拼团：新型团购类电商，顾客分享转发拉朋友一起低价组团购物。社交化电商：通过社交关系，形成自主化传播，信任度和购买转化率更高。4) 拼团+分销吸粉模式，引爆流量用户拼团砍价，借助微信流量、社交电商分享化、产品用户生命周期及小程序把用户群下沉到三四线及以下城市，并通过低门槛促销活动来抓住用户、刺激用户，将传统的“人找货”，转变成了“货找人”，通过“拼”

的模式，迅速裂变并聚集消费需求，实现B2C向C2B的逆转，已此完成销售裂变的电商模式。粉丝变渠道，燃爆朋友圈 平台通过邀请好友、激励粉丝主动分享、全网分销、支持二级裂变；设置邀请奖励、佣金自动结算、生成邀请卡片、好友一起燃分销，让您轻松引爆朋友圈。多级分销,让分销商无线裂变 通过分销奖励，刺激分销商发展自己的分销商，实现裂变分销、全员推广。随着互联网技术的不断发展，社交电商企业创造的价值不断上升，社交电商所蕴含的巨大价值不可估量。当下，社交电商应充分整合自身用户流量资源，发挥其社交优势，为消费者创造更多的客户价值。