

电商平台，如何做好全渠道运营？

产品名称	电商平台，如何做好全渠道运营？
公司名称	合肥快鲸科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	合肥市高新区望江西路501号亚夏汽车大厦12楼
联系电话	13355605672 18356027216

产品详情

电商平台，如何做好全渠道运营？

由于竞争激烈、流量红利消失、流量的超级碎片化、用户体验升级需求等等原因，倒逼企业需要做全渠道运营。

借助智能手机/虚拟现实/社交媒体等新事物的东风，消费者完全可以同时接触到多个来源的信息。如果商家只通过一个渠道进行营销，就比“全方位轰炸”的对手少了好多收入来源。

小猪电商(微信ID:xiaozhu_cms)称，“全渠道”意味着线上和线下营销渠道的充分融合，并且能实时响应客户的需求。

“全渠道”体系的建成，并非一日之功。从古生代模式、中生代模式、电商多渠道模式，到全渠道模式、智慧零售模式，各个渠道之间的泾渭才不那么分明，线上和线下融为一体。

场景案例——全渠道消费体验的“闭环”：

在选购一条牛仔服的过程中，社交媒体和电商网站帮助他做了购买决策。在超市提货时，以顾客为中心的服务让他倍感满意，并且还当场产生了新的购物需求：买一件T恤。

如何做全渠道运营？

做全渠道运营的核心就是赚钱，要获得收入，就要用到收入公式了：

收入(营业额)=流量转化率客单价重复购买率

在这个营业额公式里，需要想办法提高各个渠道的流量，提高各个渠道的转化率、提高各个渠道卖出商品的客单价。然后做好私域流量的运营，提高重复购买率。

这里用一个最近产品思维里比较火的前中后台思维，来描述一下全渠道的整体结构构建：

前台：京东系;阿里系;微商系;内容系(百度搜索、头条、快手;等等)。

中台：内容与分发;商品与资源;物流与售后。

后台：私域流量池。

通过前中后台这个整体的全渠道结构，你能清晰的看到做全渠道运营就是你要运营好前台和后台，而中台会提供各种内容、商品、资源的支持。

全渠道对标，渠道竞争力分析与提升

也就是你和竞争对手都是在同一个渠道里卖货、卖服务，你要解决好以下这几个问题，来提高你的竞争力。

用户为什么买这个?为什么在你这买这个?为什么以后还在你这买这个?为什么推荐别人来买你这个?

解决这几个问题的核心通用方法就是，你要在渠道竞争中，从产品维度方面，提高产品的竞争力。

全渠道运营案例：

比如：你是一家零食连锁店公司的运营负责人，你在思考全渠道运营时，大概会这样思考：

你的目标是提升每一个单店的营业收入;围绕每一个单店做好全渠道运营;总部与每个门店之间需要配合做好私域流量的运营;公司总部提供各种服务支持，如：文案、活动策划;等等。

如何做好单店的全渠道运营?

围绕单店，铺设各种渠道，如：天猫、DM单、微信等等，通过这些渠道获得用户。

如何做好私域流量的运营?

那就是：给合适的人在合适的渠道推送合适内容，对用户进行分层运营。

最后总结一下：全渠道运营的核心就是“围绕人、货、场进行最终营业额的提升”。

像天猫和京东等电商平台经营的是“人”的流量转化，更擅长围绕“人”设计体验流程，但对于商家全渠道多平台卖“货”的流程却无法兼顾。小猪电商新零售智能运营系统，核心是用商品的全链路数据，提升品牌电商全渠道零售效率，降低企业的商品运营成本，提供全渠道库存模型，全渠道全量库存供给方案。

小猪电商SCRM全渠道智能运营系统，以社交型会员管理为中心，支持企业做全渠道的用户连接与数据沉淀、分析。打通的渠道包括电商平台、线下门店与活动入口、社交平台等。用户数据将沉淀在客户的数据中台，整合为统一的用户画像，描绘维度包括基础会员属性数据、行为数据、交易数据等，在此基础上再进行价值分析，为千人千面的精准营销打下基础。搭建完整的社交营销闭环,打通成交数据到社交平台,实现线上、线下社群营销一体化管理，提供“连接粉丝、营销管理、复购转化”一站式社群营销解决方案。

小猪电商分销系统涵盖微信三级分销，B2B2C批发分销零售体系，多门店O2O新零售体系，拼团砍价等十多个营销活动，包含小程序，微信H5，手机APP等多客户端!

【小猪CMS六周年:重磅推出六大优惠&高标准售后规范】在小猪CMS成立六周年之际，我们推出六大优

惠活动回馈新老客户。

六大活动礼包相送，优惠到冰点。具体内容：1)、活动期间所有源码类产品、OEM产品、单店类产品，一律七折;2)、电商分销系统、O2O系统、社交电商系统、智慧社区系统满五万即送双平台原生APP一种;3)、活动期间，消费满八万，即参与返现或者手机抽奖(价值五千元);4)、购满两万，加送半年免费服务(只限源码类产品);5)、介绍新客户，即可拿高额返佣，具体政策请咨询销售经理;6)、活动期间，老客户购买新产品一律六折，续费赠送50%服务期。

活动时间：2019年10月8日至2019年10月22日(仅限20名，满额提前结束活动)

此外，我们在行业内推出了远高于行业标准的771服务规范，并将严格执行20大售后铁规承诺，为新老客户解决后顾之忧。

(如需了解活动详情，欢迎咨询服务热线：400-893-5552 /0551-63474223 企业QQ800033550;800022936

微信号：xiaozyu_cms)