

京喜社交电商系统开发，京喜产业带供应链解决方案，电商下沉解决产业带转型

产品名称	京喜社交电商系统开发，京喜产业带供应链解决方案，电商下沉解决产业带转型
公司名称	深圳市微二云信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广东省东莞市东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	13929266321 13929266321

产品详情

京喜社交电商系统开发，京喜产业带供应链解决方案，电商下沉解决产业带转型

关键词：京喜社交电商系统开发，京喜产业带供应链解决方案，电商下沉解决产业带转型，微三云，莞云，晶抖云，云平台，微三云联系电话，微三云咨询热线，莞云咨询电话，莞云服务热线，莞云联系电话，微三云热线电话，莞云信息，晶抖云系统，移动应用云平台系统，微信小程序定制开发、抖音小程序开发、APP定制开发，AI智能名片、微信商城分销系统、移动社交分销APP、城市O2O系统、异业商家联盟系统、跨境电商系统、社交电商系统、社区团购系统、挂售批发零售系统、拼团系统、区/块/链系统、内容付费直播系统、短视频电商系统、智慧新零售系统、微商订货代理系统，分红榜卖货系统、网红达人带货商家撮合分佣系统、路边停车收费系统，智慧停车系统，智慧城市交通系统，一城一域产业带解决方案系统，百城千品产业带解决方案，刷脸认证开门开锁公安社区治安管理系统，民宿出租房刷脸开锁综合管理系统，B2C商城系统，F2B2C新零售系统，S2B2C新供应链解决方案系统，京喜社交电商系统开发，京喜产业带供应链解决方案，电商下沉解决产业带转型

京东“京喜”打造“网红工厂”

0.77元的纸巾、9.9元的电动牙刷、29.9元的暖风机……随着这些“低价”却不“低质”的商品成为今年双11的爆款，众多中小品牌厂商开始收获“惊喜”。

“和往年不一样，今年的双11我们入驻了京东的‘京喜’平台，不仅订单每月都在增长，公司也迎来了更多外地客户的询问”。看着运货的大卡车不断进出，四川恒邦远大纸业董事长王贵良的脸上掩饰不住喜悦。

据了解，京喜由京东拼购改名而来，于9月19日正式上线APP和小程序。借助京东自身强大的流量和微信一级入口，京东的社交电商业务正式进入全域战略布局阶段。

王贵良介绍说，公司位于成都向北近百公里的德阳什邡市师古镇洛阳村四组，“主要生产竹纤维抽纸和卷纸，‘馨语’是专为京喜开发的新产品，一经上线就受到了消费者的认可。”

在京喜APP上，记者发现，恒邦远大一款“馨语”4层10卷的原生竹浆本色卷纸，拼购价为7.99元，参与拼购的人数超过29万人，商品评价留言接近18万条。另一款“馨语”3层90抽的纸巾，30包价格为28.9元，拼购返现后每包折合单价仅为0.77元。

不过王贵良强调，尽管产品价格非常实惠，但质量完全可以放心。“我们选用的纸源都来自于行业内的大品牌，如原生竹浆本色纸的纸源就来自宜宾纸业。另外，我们生产的每卷纸都有独立的二维码，随时可以追本溯源。”

恒邦远大只是京喜平台的一个成功样本。

电商巨头们的“下沉”战役

在业界看来，一年一度的双11大促，既是消费者的购物狂欢节，也是电商巨头们获取新用户的主阵地，而京喜的上线就是京东布局下沉市场的重磅举动。

知名数据公司QuestMobile今年5月发布的报告显示，目前下沉市场的用户规模已超过6亿，广袤的发展空间自然引起了电商巨头们的争夺。

京喜品牌推广负责人王琳表示，随着消费升级的重心迅速下沉，京东确立了以站内秒杀业务和站外京喜平台为基础的双轮驱动战略。同时，为了和京东主站区分，京喜平台独立运营，有自己的运营策略和不同的产品形态，拥有更丰富的社交属性。

过去，很多电商平台通过低价策略打开了下沉市场的空间，但也造成了假货和次品层出不穷、售后无保证等诸多乱象。

对此，王琳说，京喜进军下沉市场的第一关，就是对品质的把控。今年双11期间，京东安排了千名员工组成“爆款评审团”，展示选品、验品、评审的全过程，通过介入产品源头，解决消费者的品质担忧。此外，京东主站也给京喜提供了丰富、可靠的商品。

厂家直供则是京喜的另一优势。京喜3C家电类目负责人陆翔表示：“我们发现，中国低线用户的消费升级很快，不仅对优质商品尤其是好用耐用的商品的诉求越来越强，同时也保留了对价格高敏感度的特点，这倒逼京东为了获取低线用户，在货品挖掘方面作出了更多的探索”。他说，目前京东沉淀了大量的数据，除了能够为品牌商提供C2M（用户直连制造）商品销售、库存的预估、管理外，还可以提供产品数据的跟踪，将用户的产品改进意见反馈给厂商。

物流的服务能力也给京喜的下沉带来优势。目前，京喜的配送包括京东物流和第三方物流，但京东方面表示，未来会通过整合京东物流的资源，为下沉市场的消费者带去更好的体验。

除了京东，其它电商平台也在发力下沉市场。

早在2018年上半年，淘宝就推出了“淘宝特价版”APP；去年11月，淘宝将“天天特价”升级为“天天特卖”，并在今年3月将聚划算与“天天特卖”和“淘抢购”合并。

天猫平台运营事业部总经理刘博表示，今年双11期间，围绕下沉市场的货品供给，聚划算与天猫进行了协同和配合。

苏宁则首次提出了“全场景零售”新概念。苏宁易购总裁侯恩龙说，从城市到农村，从个人到企业用户，从家电、商超、百货到娱乐休闲、生活服务等各个领域，“苏宁已初步完成了场景业态的布局。”此外，苏宁拼购还通过百亿补贴计划，与零售云进行合作，让后者的客群可以在红利基础上购买到拼购的商品。

依托下沉市场起家的拼多多同样推出了自己的百亿补贴项目。不过拼多多百亿补贴项目负责人宗辉认为，与阿里、京东、苏宁相比，拼多多的玩法更加“直接”，就是直接降价。

产业带转型的新“解题思路”

除了为消费者带来了具有极致性价比的低价好物外，京喜平台还成为了下沉市场与产业带工厂之间的连接器。

很难想象，一年前，王贵良还在面对电商平台上一个月只有二三百单的销量，心急地直摇头。如今，恒邦远大纸业全年的线上销售额预计将超过8000万。

据了解，在2018年前，恒邦远大纸业基本都是利用传统的线下渠道拓展用户。在互联网大潮的冲击下，由于线上平台缺位，这家传统造纸企业痛失了巨大的市场机会。王贵良说，直到接触了京喜，公司终于尝到了电商下沉市场的“甜头”。

而处在宁波小家电产业带的浙江奇才和赛特斯电器，也有一个共同特征，那就是之前都以外贸为主。随着国内消费市场的崛起，这些此前并无内销经验的工厂发现，牵手京喜等社交电商平台是打开内销市场的不错方式。

成立于2003年的赛特斯电器，主要生产用于出口的取暖器、电风扇、除湿机、加湿器、饮水机等小家电产品。“去年，受经济环境影响，外贸增长有所放缓。同时，我们也看到了国内消费市场的活跃，所以公司的经营策略开始从纯外贸转向外贸+内销并重。”霍通恩说，为了打开国内市场，赛特斯电器看好京东在3C市场的优势地位，于去年开了第一家京东旗舰店，今年京东推出社交电商平台京喜后，双方的合作一拍即合。

事实上，福建莆田、广东东莞、浙江宁波、江苏南通、山东青岛等地存在着大量的制造业代工厂，这些地方也被业内称为产业带。“如果将这些产业带的优质产品与消费者之间的通道打开，不仅能为厂商打开更广阔的市场，也能让消费者获得更多优质实惠的商品。”王琳说，京喜的发展目标是，未来三年，连接1000个产业带及产源带，为消费者提供更丰富的质优价美的商品；未来五年，为全国超过100万商家提供专业的社交电商经营平台，为全国10万家制造型企业搭建高效零售系统，推进优质产能与消费者需求的精准对接，释放产业带价值。

部分文章内容可能来源于网络，如有侵权，请联系编者沟通删除！

微三云 & 莞云晶抖云商城云平台系统优势：

1、系统底层架构强：（优于同行）已稳定支持多家100亿营业额的平台，数百家过百万会员的商城平台，系统安全系数高，自带防黑客攻击

2、系统延展性强：（市场仅/有）支持多种功能应用功能扩展和多种模式结合的应用场景，挂售模式拉会员非常快速，需要配合更多更新的模式及应用进行落地及去泡沫，系统支持一键升级扩展的应用有社交电商模式系统及应用、社区团购模式系统及应用、跨境电商模式系统及应用、挂寄售批发零售模式系统及应用，短视频电商模式系统及应用、众筹卖货模式系统及应用、区/块/链模式系统及应用、直播模式系统及应用、分红榜模式系统及应用等等，并且每个月都要增加2-3个模式应用

3、系统支持多种分销模式：（同行独/家）绩效管理、推广奖励、区域奖励、店铺等级奖励、高级奖励、分红榜、团队奖励，代理商

4、系统支持多种应用端口：（同行ZUI全）七网合一，APP、小程序，公众号、H5、抖音小程序、头条小程序、支付小程序

5、支付方式灵活：（超乎你的想象）支持微信支付、支付宝、通联支付、合利宝支付、paypal支付，皇家支付，区/块/链支付、汇聚支付、通联快捷支付、通联H5收银台、零钱支付等等，而且在陆续增加中

6、会员互通：自带UC超级中转系统，可跟其他系统进行会员数据传输和覆盖，以保留会员数据与其他系统实现会员互通

系统支持多种分销模式：（同行独/家）绩效管理、推广奖励、区域奖励、店铺等级奖励、高级奖励、分红榜、团队奖励，代理商

支付方式灵活：（超乎你的想象）支持微信支付、支付宝、通联支付、合利宝支付、paypal支付，皇家支付，区/块/链支付、汇聚支付、通联快捷支付、通联H5收银台、零钱支付等等，而且在陆续增加中

微三云 & 莞云客户真实案例：

一套系统解决您所有的营销系统问题！晶抖云软件供应链平台，微三云爆破裂变卖货系统！APP、小程序、公众号、H5，抖音小程序、头条小程序、支付宝小程序多端口七网合一，数据互通！

一套系统可以匹配以下模式：（未完，不断迭代更新中）

其他系统：

1)、路边停车收费物联网系统

——案例模式类似；启动科技、德蒙、拍拍停车、德立云、智谷联、

2)、智慧城市交通管理物联网系统

——案例模式类似：中科智泊、山东新众通、盛路物联

系统支持分销模式：

区域奖励模式，团队分红 / 分红榜模式，积分奖励模式，店铺奖励模式，绩效奖励模式，高级奖励模式，一级 / 二级 / 三级分销模式、推广奖励模式，支持团队分红 / 分红榜模式、消费奖励模式

系统优势：

特有源码独立部署模式，支持任意多项功能组合，按需付费，随时补差价升级功能，可申请软件著作权，可二次开发，让你的平台既能低成本起步，又能随着发展随时增加应用功能！我们不是仅仅卖给你一个固定模板的系统，而是给你一套终身无限迭代、随时升级最新热门应用功能的系统，一套可以助你终身创业而无需更换系统的源码系统，一套让你拥有无限可能的系统。

东莞市商二信息科技有限公司

东莞市莞云科技有限公司

深圳前海汇汇赢商物联科技有限公司

公司介绍：

东莞市商二信息科技有限公司旗下品牌有“微三云”“莞云”、“莞链”、“微云视”、“晶抖云”等，创立于2014年，是高新技术企业、双软认证企业，经历5年深耕，从4个人发展到如今400多人，年软件系统销售额超过2个亿，服务企业30万多家，源码运营客户超过5万家。

公司主营：

公司专业提供微信小程序定制开发、抖音小程序开发、APP定制开发，目前已打造出“晶抖云”软件供应链平台，功能应用涵盖AI智能名片、微信商城分销系统、移动社交分销APP、城市O2O系统、异业商家联盟系统、跨境电商系统、社交电商系统、社区团购系统、挂售批发零售系统、拼团系统、区/块/链系统、内容付费直播系统、短视频电商系统、智慧新零售系统、微商订货代理系统，分红榜卖货系统、网红达人带货商家撮合分佣系统、路边停车收费系统，智慧停车系统，智慧城市交通系统等。

公司地址：

广东省东莞市东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层（可以直接上5楼501市场部）

合作热线：

电话：139-2926-6321 麦总监（微信同号，加好友了解最新模式解决方案和系统优惠政策）

关注公众号“紫弘智慧”或搜索微信号（zihong333）关注，了解更详细资料

经过多年高速发展，我国迅速聚集起众多的产业带，并带来了一定范围的产能过剩。业界人士认为，电商平台的下沉不仅推进了优质产能与消费者需求的精准对接，释放了产业带价值，也从宏观上启动了中国经济的“内需动力”。