

鲸满满-会员专享工厂直供价的社交电商平台

产品名称	鲸满满-会员专享工厂直供价的社交电商平台
公司名称	深圳市跨店网络科技有限公司
价格	699.00/个
规格参数	品牌:鲸满满
公司地址	深圳市龙岗区坂田街道南坑社区雅宝路1号星河WORLDF栋大厦1001-13B（注册地址）
联系电话	18124024109

产品详情

回顾一年多来，众多社交电商模式兴起，打破了传统电商的销售模式，除了创业公司，包括拼多多、京喜、鲸满满等电商或者传统快消品巨头，也纷纷入局，使得整个行业格局更加扑朔迷离。这些企业虽然都在微信生态下快速增长，但面对着不同的服务人群，背后的模式和机制决定了它们的走向。传统电商经常用低价来引流的这种方式，久而久之就会显现出弊端:1.商品多杂，用户产生厌烦2.价格波起伏大，用户对平台产生不信任3.养成用户比价习惯，导致粘性很差4.用户对促销方式疲惫，购买力下降社交电商通过社交工具如：QQ、微信、短视频、微博大V等先获取流量，然后通过社交电商平台下单，售卖物品，再通过快递或其他物流手段送到消费者手中，消费者通过重复的下单购买，传播到朋友圈或社区里，吸引其他消费者下单。社交电商主要分为以下四种类型：拼购型：主要影响分享传播，例如拼多多、京东拼购等；分销型：主要是销售模式，例如云集、贝店、鲸满满等；社区团购型：主要是需求获取，例如十荟团；内容分享型：主要指购买决策，例如抖音、小红书等；与传统电商自主搜索式购物完全不同，鲸满满倡导好物齐分享，用优质价低、高性价比商品让原本单向、单调的“买买买”进化为朋友圈里有互动游戏、有实用价值、让人满意、能够打动人的“买买买”，令用户享受高频率互动、高成交率的共享式购物体验。在平台上，人人都拥有“双重身份”，既可以是日常购物的消费者，同时也是进货售卖的平台商家。一方面，消费者可以在鲸满满平台上以零售的价格，挑选购买日用居家好货，满足日常生活消费需求；另一方面，用户能以批发价格从平台进货，在平台售卖；并且能够得到成为后自买省钱、分享赚钱，发展层级带来的成交奖励金；社交电商模式出现多样化，极大地推动了电商行业的发展。鲸满满平台分享作为品牌传播的主要核武器的一种电商模式。实现对传统电商模式的更迭，展现了其在电商平台的无限潜力，在世界各地，不管是跨境还是国内的社交电商将是电商行业创新的主力军。了解关注“鲸满满”平台可前往应用商店搜索【跨店】下载或扫描图片二维码！