

社交电商发展模式开发 电商粉丝群体共享APP开发

产品名称	社交电商发展模式开发 电商粉丝群体共享APP开发
公司名称	微都科技
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市天河区中山大道中38号加悦大厦1103-1109室
联系电话	13005668659

产品详情

用户拉新的渠道，基本上是“社交工具做沟通、社群做粉丝裂变以及自媒体做内容传播”这些方法来做的。

一、社交电商发展模式

1.平台型-对供应链跟流量两个方面进行控制

这个模式比较的复杂，主要是对供应链跟流量来搭建一个平台，不过如果平台能够把这两点给一起做大的话，以后就会有很好的成长空间，而平台主要可以分成B2B2C跟B2C的平台。

2.导购型-只做流量，不提供供应链

在社交电商平台发展初期，利用好的内容来吸引用户，然后再引导到其它的电商平台里，只把流量端控制好，供应链跟货源不提供，而这种平台，就需要一个持续的优质内容的输出，这样才不会出现用户的流失，zui后把这些粉丝给转化成消费者。

社交电商三大体系：

有数据显示，作为新零售业态之一，自动售货机在传统零售业整体表现不佳的状态下已取得了连续6年逆势快速增长的成绩。相比过去的20年，自动售货机足足跨越了一大步。

1)会员积分体系

社交电商系统打造会员设定体系的积分系统板块就是给商家提供一个消费者的成长体系，消费者能够长时间的在社交电商系统平台里购买商品，以达成一个长期的合作，商家也能利用这套系统留住客户，而客户也可以在这里得到会员积分的相关福利。用户在这里下单获得的积分能够兑换商品，也可以提升会

员的等级，让客户能够有一个更好的购买欲望。

2)会员等级系统

利用会员体系给消费者做一个升级的成长，让越高等级的用户享受更高的福利。

3)会员特权专享

这个所谓的特权系统专享，是为会员准备的商品活动跟服务，给会员带来一种归属感和优越感，这样也能够让更多的用户留在平台里。