

甩甩宝宝怎么入驻 怎么在甩甩宝宝上开店甩甩宝宝开店多少钱？

产品名称	甩甩宝宝怎么入驻 怎么在甩甩宝宝上开店甩甩宝宝开店多少钱？
公司名称	义乌市不忧电子商务有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省义乌市北苑街道万达路9号708（自主申报）（注册地址）
联系电话	15728071778

产品详情

又到岁末年初，每一个节点，电商行业都不平静。

而年货节，或成为各大电商平台的开年第一战。从头部平台到垂类平台，各大电商都在为千万家庭的团圆年味紧张策划与筹备着。

为做好年货节，社交电商排头兵甩甩宝宝在保证这些常规的“标准动作”严格执行之外，在商品品质、内容营销上率先发力。

年货节前夕，甩甩宝宝特别启动了“80000验货官”计划，在商品售卖之前，由向全社会征集的80000名验货官先验货进行素材反馈、体验、分享，再售卖。东西好不好、商品推不推，80000名验货官说了算。

以商品品质作为前提，甩甩宝宝的内容营销便可以更“出彩”。12月29日启动、12月31日收官的甩甩宝宝年货节，以“让爱先回家”为活动主题，分品类、分场景、分品牌，突出功能性、时间性、实用性，让每位用户在年货专区可以便捷、高效、放心的选购应时应景所需的各种年货。

12月29日至12月31日，甩甩宝宝年货节。

第一天

当天0点-11点，甩宝让100531人漂漂亮亮过大年。

KDV夹心糖销量登顶，5小时破200000单，甩宝让140000+人甜蜜过新年。

第二天

当天0点-11点，甩宝诞生了20个销量过百万品牌。

硬核家电夺宝行动，截止当天21点，销量破80000单，甩宝让国牌匠心之作走进超过50000个家庭。

最后一天

截止11点，超过1000万人在甩宝寻找年味。

给赖床一个正当理由，截止11点，黛富妮羊毛被销量破50000床，甩甩宝宝让超过4.5万家庭改善冬季睡眠。

“集结”80000验货官亲尝、亲验、亲试品质年货

电商行业研究专家认为，从国内电商消费者的心理而言，没有任何一种推荐或广告比“个人体验心得分享”更具说服力。通过阅读或“围观”他人真实的消费体验，有利于普通消费者更便捷地买到物美价廉的好东西。

甩甩宝宝相关负责人认为，商业的本质是信任，信任的前提是商品与服务信息的透明。科技日益革新的新时代，多元、全面、真实、客观的用户评价的数据质量与量级也正成为电商平台的又一竞争力。

商品招商、平台高管多次直播露出，以自身对商品的认知、感受与体验为内容，感性而直观地将商品信息传递给消费者。

而“80000验货官”计划，是甩甩宝宝在完善商品评价系统的又一大“进步”，将目光聚焦更为海量的KOC，样本多、数据大，如此，对于甩甩宝宝平台主推商品的选品标准、消费者认知把握都将更加科学、更有依据。

“80000验货官”计划是双十二期间“50000验货官”计划的升级版。

双十二前夕，甩甩宝宝通过平台各类目商品推荐官精选百件好物之后，启动50000验货官选品验货，收到商品后在平台及社群发布心得体验与图片、视频素材，供甩宝掌柜及用户参考。这些已验好物在甩宝双十二活动最终好评率高达95%。这些已验好物所构成的甩甩宝宝“放心推”商品组合，双十二开售仅仅12分12秒的浏览量即突破100万人次、销售额更接近900万元。

“验货官”计划的前期成功实践，为接下来的甩甩宝宝年货节的大促做足了准备。从5万到8万验货官，不仅是评价数量的增长，更是评价数据的扩大与评价体系的完善。