

viiva购拼吧系统开发APP定制

产品名称	viiva购拼吧系统开发APP定制
公司名称	广州市微码互联科技有限公司
价格	1.00/1
规格参数	
公司地址	天河区中山大道379号联合社区东区
联系电话	13480273125 13480273125

产品详情

MCN公司都注册好了，最终我还是放弃了：如果要做MCN，就意味着不能只是做自己的品牌，而是要销售更多品牌的商品，这与我想做个羊绒品牌的想法背道而驰。相反，拼多多更像是“货找人”，直播是基于店铺的，直播是店铺的一种展示和服务形态，而不仅仅是一项流量入口。这反映在获客成本上就更加明显：淘宝直播主要通过付费的超级推荐位获客，一个关注差不多就得花费8-10元。反观拼多多，因为社交电商属性，店铺做直播成本低，也很容易被用户分享出去，主要的成本是在直播间给粉丝们发红包，总体核算下来，一个粉丝的获取成本差不多只要1块多钱。

viiva购系统开发找【蒙响：180-2851-8109可微电】，viiva购商城开发，viiva购APP开发，viiva购软件开发，viiva购模式开发，viiva购平台开发，viiva购定制开发，viiva购开发多少钱。

viiva购欢乐拼吧模式开发介绍：

每件商品初步分为3人、5人及10人三种人数进行拼团抢购，用户可任意选择参与，参与抢购需提前付款，用户可预先到余额账户，也可按商品对应价格实时支付33人抢购，每次参与抢购均依据下单时的先后顺序，每人从1-10中发放三个数字抢购码;5人抢购，每次参与抢购均依据下单时间的先后顺序，每人从1-10中发放两个数字抢购码;10人抢购，每次参与抢购均依据下单时间的先后顺序，每人从1-10中发放一个数字抢购码。抢购码互不重复，成功抢购的依据为将参与每个团的用户下单时间之“秒”数字相加求和，取其尾数进行对照

举例:用户参与5人抢购，分配两个数字7和8，所用户参与时间秒数相加得37，该用户抢购成功，

注:三人抢购可能会出现抢购均失败的情况，抢购人数满足要求后一分钟即公布结果，每件商品多只有一人可成功抢得商品，

为鼓励用户参与，抢购成功用户除获得商品外，还可获得平台积分奖励(火苗)。未抢购成功用户除退还抢购款项到余额外，也可获得平台积分奖励

注:奖励根据所抢商品价格不同，奖励火苗数量不同

抢购成功的用户可选择发货，或者将商品发布至闲置转让转卖给-用户8用户可同时参与多个商品抢购

用户可直接在好货页面下单购买心仪商品00用户可在好货页面选择心仪商品，发起拼团抢购，同时也可将发起的拼团分享给好友，邀请好友参与抢购

这其实也是拼多多和淘宝的逻辑差异。拼多多流量成本低，但是鼓励商家把买流量的钱都拿出来补贴给用户，最终就能形成一个“低价带动爆款、爆款带动品牌”的逻辑。弄懂了拼多多的逻辑，再加上春节本就是羊绒销售旺季，我开始说服所有人都留下来，春节七天加班。尽管用工成本增加，我还是愿意一试。1月13日，创尔女装这个新品牌的第一次直播就上线了。选择好了平台，接下来就是差异化的问题。我并不是拼多多上第一家主打羊绒女装的店铺，所以从直播的第一天起，我就在想：如何形成差异化？有一茬没一茬的间断直播很难形成特色，所以我最终决定放手一搏：6位主播轮流上阵，24小时不间断直播。24小时不停直播，这是李纪旺的差异化运营策略。中午12点刚过，直播间已经累计128万观看，支付金额超81万元。