

娃哈哈社交新零售系统模式开发

产品名称	娃哈哈社交新零售系统模式开发
公司名称	广州市金诺互联网科技有限公司
价格	24000.00/套
规格参数	软件:社交新零售 产地:广州 联系:18603036732
公司地址	广东省广州市天河区
联系电话	132****4389

产品详情

娃哈哈新零售系统开发【商务经理吴羽：18 薇-O O 电- 7 Z同步】娃哈哈新零售定制开发、娃哈哈社交新零售系统，娃哈哈新零售软件开发、娃哈哈模式开发，娃哈哈新零售软件开发

当下的社交电商平台依然以流量为主导，很多社交电商的参与者是坐拥流量的网红或者个人，所以，他们既不是严格意义上的平台，又不是严格意义上的个人，所以，对于他们的确切定位更像是一种全新的类型——小b。他们和大型的B端平台一起，共同组成了社交电商时代的产品和服务的供应主体。

一、什么是社交新零售?

社交新零售，以社交赋能新零售模式，提升零售效率为目的的企业升级解决方案。社交新零售，是在消费升级时代，企业构建以消费者为中心的先进模式，从而获得竞争优势和效率提升。区别于社交电商模式，社交新零售，是更适合于广大实体传统企业进行升级转型的一种模式，涉及企业商业模式升级转型、线上线下一体化建设、消费者链接方式和消费关系重塑、智能新零售平台搭建等一系列商业决策。

二、社交新零售怎么做?

利用线上化和社交化的手段，让业务实现持续增长。

三、怎么理解社交新零售

微商开创了社交碎片化零售，虽然市场初期部分也称自己为微商的人影响了口碑，但是社交零售的趋势依然是不可阻挡的，而且发展的会越来越迅猛，社交零售不是因为想买才去搜索而买，而是在社交中无意间被吸引而被成交，两者截然不同，社交零售就像实体店的最后一公里，互联网版的最后一公里，让

人们越来越便利，越来越节省时间成本，在社交、娱乐的同时产生需求而购买。

其实，我们可以把新零售的S2b的商业模式应用到社交电商上来试验这种模式的可行性。这个时候，以阿里、京东、苏宁为代表的大型平台的角色是大S，他们有技术优势，数据优势，生态优势，借助这些优势，它们完全可以给需要的小b进行深度赋能。

S2b的商业模式并不需要新零售时代真正来临之后才能应用，即使是在社交电商时代，我们依然可以来试验。当越来越多的玩家投身到社交电商市场当中的时候，一个全新的风口正在来临。然而，伴随着风口而来的是，人们对于社交电商的质疑。这无可厚非。

一味地以流量为主导，的确让社交电商有倒退到电商，甚至微商的风险，于是，我们要给社交电商以全新的定义，才能真正让社交电商摆脱风险，真正承担起担纲电商和新零售之间桥梁的重任。