

# 云货优选App开发

|      |                   |
|------|-------------------|
| 产品名称 | 云货优选App开发         |
| 公司名称 | 吴泽钦系统开发           |
| 价格   | .00/个             |
| 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 | 18026275322       |

## 产品详情

所谓的新零售非但没有退潮，反而业已发展到了一个全新的阶段，在这个阶段，新零售所带来的改变要比早期声势浩大时期带来的改变还要大得多。看看上游生产厂家的生产和供应方式的改变，看看千军万马杀入到直播带货战役的热度，看看线上和线下逐渐弥合的发展状态，我们就会知道，当下的新零售早已不再是一个概念，而是变成了一个看得见、摸得着的存在。人们看到的新零售热潮的减退，多半集中在资本和流量的层面。这是人们习惯于互联网时代的发展模式使然，并非是新零售真实发展状态的具体体现。理性且客观地看待新零售的关键在于要跳出资本和流量的束缚，站在真正属于新零售的视角来看待它。只有这样，我们才能对新零售有一个相对明确而全面的认识，而不是游离于事物表层的简单推断。有关新零售落幕甚至新零售是伪概念的论调，其中一个很重要的原因源于人们对于互联网的执念。这份执念当中，有人们对于互联网的迷恋，同样有人们对于互联网的质疑。正是因为如此，才导致了所谓的新零售其实都在处于一种褒贬不一的状态。一句话，当我们用互联网的视角来审视新零售，所谓的新零售其实已经变成了一个互联网物种。

云货优选平台系统，云货优选入驻平台系统开发找【吴泽180-2627-5322】手机&微信同步。云货优选入驻平台系统开发案例，云货优选入驻平台搭建，云货优选入驻平台系统模式方案介绍，线上线下云货优选入驻平台系统app开发费用。

### 一、云货优选系统背景

云货优选成立于18年5月，是全国TOP10的社交电商平台，在品牌服装特卖领域有着优势。

同时覆盖美妆、日用、食品、箱包、家纺等品类，可以理解为是社交电商时代的“唯品会”，但我们的价格大部分会比唯品会还要便宜。

当然，随着平台的发展，我们店主自己可能也需要一些生活用品，现在平台也会上一些水果跟日常用品

云货优选系统平台2018年5月成立，首月销售额不足10万

2019年9月，单月销售额2亿由此可见云货优选平台势头强劲，前景可期

平台服装、鞋、包类较其他平台价格优势明显，除了其运营模式外，与马总背景密不可分

### 三、云货优选系统运作模式

#### 1品牌供应商：品牌方

负责发货，保证，假一罚十

#### 2云货优选平台：中间平台

a.招商引资，品牌入驻，建立综合店铺

b.收集订单信息、售后信息，对接品牌方处理

c.监督品牌方、假一罚十

d.服务店主

#### 3斜杠宝妈：各级店主

a.分享平台入驻产品，自购返利，分享返佣，服务客户

b.联系平台处理售后流程

#### 4消费者：客户负责：买、买、买！

人们之所以认为新零售落幕的一个主要原因在于，资本的退潮和流量的见顶，仔细想来，这些都是互联网时代真正应该关注的元素，而非新零售时代应该关注的元素。当我们用资本和流量来衡量新零售的时候，其实，我们早就已经不再是判断新零售本身，而是开始判断互联网。单纯地以资本和流量来衡量新零售，自然不会得出有关新零售的客观判断，甚至还有可能对新零售的发展状态进行误判。这就是为什么人们认为新零售业已落幕抑或是一个伪命题的根本原因所在。当我们在观察新零售的时候，我们应该站在新零售的角度来看待它，只有这样，我们才能对新零售得出一个相对全面而又客观的判断。事实上，我们应该从新零售的角度来看待新零售。那么，真正主导新零售的关键元素是什么呢？在我看来是赋能。观察当下的新零售的入局者们其实都在把赋能看成是主导自身发展的关键要素，无论是头部巨头，还是从中小型的玩家，几乎都在把赋能看成是驱动自身发展的关键。同时，赋能正在改变上传统行业的生产逻辑和供应逻辑，从这个角度来看，新零售其实依然存在，并且在以“润物细无声”的方式发展着的。对于新技术的熟视无睹，同样是导致人们对新零售做出错误判断的根本原因所在。经过了早期的萌芽和调整之后，新技术业已成为驱动下一轮发展的主要力量，新技术的逐步完善，新技术的逐步落地，其实正在把新零售一步步从理想带入到现实当中。然而，对于互联网技术的熟识，让人们会用互联网技术来看待新零售。在那些人看来，只要是新零售没有用互联网技术对行业再度进行平台化的处理，再度进行去中间化的处理，其实就是没有任何新的发展。这是人们的思维定势最终决定的。当人们把互联网技术看成是新零售的内在驱动力的时候，所谓的新零售到头来依然是互联网的物种其实，新零售的内部驱动力主要是以大数据、云计算、和人工智能为代表的新技术，而且这些新技术正在潜移默化地改变着传统行业的运行逻辑。大数据赋能、共识等一些源自于新技术的概念，其实正在成为驱动新零售的内在动力。如果从新技术的角度来看待新零售的话，我们自然会得出新零售业已落地生根的结论，而不是像现在这样简单地认为新零售毫无建树。