

我的鸡笼系统开发模式

产品名称	我的鸡笼系统开发模式
公司名称	林美鑫软件APP系统开发
价格	.00/个
规格参数	我的鸡笼:我的鸡笼平台
公司地址	天河区东圃镇
联系电话	18028510282

产品详情

对于极度依赖流量的电商行业来讲，社交电商的确为我们开启了一个发展突破口。但是，如果仅仅只是把流量看成是电商发展的命脉，忽略了流量之外的流程和环节，所谓的颠覆与创新或许仅仅只是换汤不换药的概念游戏。我们看到那么多的社交电商平台来也匆匆去也匆匆，其中一个很重要的原因就在于他们仅仅只是看到了流量的魔力，却忽略了相关流程和环节的建设。一旦流量不再，它们加持社交电商的热情便会大减，一切的美好愿景都变成了过眼云烟。流量如此，对于资本的迷恋和依赖同样如此。笔者曾经接触过一些社交电商的创业者，看到过他们的社交电商创业项目，除了他们提出的社交电商的概念比较新颖之外，我还能比较真切地感受到在这些光怪陆离的社交电商的概念背后散发出来了资本的疯狂追求。很多时候，他们加持社交电商的概念，其中一个很重要的原因就是因为他们想要用社交电商来获得资本的关注。除了他们想要用社交电商来实现暴富梦想之外，他们更多地是想要用社交电商的融资来填补其他互联网项目的融资缺位。此刻，社交电商就变成了一个彻头彻尾的融资工具。为了博取投资机构的青睐，为了迎合投资机构的喜好，发端于社交电商的社交新零售同样开始出现。如果仅仅只是把社交电商看成是一个融资工具，却不去思考社交电商的长远发展计划，无论是社交电商还是社交新零售到头来都是一个唯资本至上的买卖。一旦资本不再关注，这些所谓的社交电商玩家又将会开始用新的概念去迎合资本，从而延续在他们头脑当中根深蒂固的资本至上的思维。淘集集的败局已经为我们完美诠释了依靠资本输血，却不去思考自我造血的发展模式带来的诸多弊端。摒弃对资本的依赖，跳出对流量的盲目推崇，找到真正属于社交电商的发展新路子，对电商发展模式有所创新和颠覆，社交电商的存在和发展才会有意义。一味地迷信流量，一味地依赖资本，非但无法给社交电商带来快速发展，反而会把社交电商带入到发展的死胡同。

我的鸡笼系统开发找林楠：180-2851-0282微/电同步、我的鸡笼系统开发APP、我的鸡笼系统源码、我的鸡笼系统平台开发、我的鸡笼软件定制开发、我的鸡笼系统模式开发、我的鸡笼系统开发模式解析、我的鸡笼系统平台开发模式

一、我的鸡笼系统玩法介绍：

129元认养一只母鸡，

可享用360枚成本价鸡蛋，

黄壳蛋原价2.3元/枚，认养价1.7元，

绿壳蛋原价2.5元/枚，认养价1.9元，

每枚便宜0.6元，共节省216元，

想吃蛋，点击“鸡笼提蛋”，

想吃鸡，点击“停养吃鸡”，

全国免费配送，每枚蛋都有身份证号码。

二、我的鸡笼系统收益介绍：

1、认养会员的资金沉淀(每位129元);

2、产品的利润空间;

3、衍生品的利润效益、会员资源的利用。同时，“我的鸡笼”还通过大热的“直播”增加用户的体验感，24小时直播则是为了打消用户对于鸡和鸡蛋的品质是否能够保证的顾虑。

对于电商行业来讲，尽管流量至关重要，但是，如果把流量看成是电商的一切，忽略了电商体系的建设，等到流量红利被消耗殆尽，我们依然要用新的发展方式重构电商，最终找到电商发展的完美解决方案。其实，电商行业面临的困境并不是由流量红利的见顶所导致的，而是由电商平台仅仅只是把自己定位成为一个平台，忽略了电商相关的流程和环节的打造所导致。因此，破解电商行业的发展困境，最为重要的一点在于把电商玩家们在互联网时代不愿意做而又做不了的事情重新再做一遍。无论是以阿里、京东为代表的传统电商巨头，还是以拼多多为代表的电商新贵，其实都是在以这样的方式重构电商行业，摆脱对流量的依赖。以阿里、京东为代表的电商巨头把这个新的发展成为赋能，借助赋能他们正在深入到电商行业的更多流程和环节当中，并且开始改变上游产业的商品生产逻辑和供应方式。以大数据、云计算、AI、等新技术为突破口，他们开始在赋能的道路上不断拓展和落地，并且开始朝着新零售的方向进化。