

二类电商广告策划

产品名称	二类电商广告策划
公司名称	深圳云端共赢文化传媒有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	深圳市龙华区民治地铁站
联系电话	18924617237

产品详情

云端集团提供专业二类电商代运营服务。选品上，我们提供近期爆款产品，确保产品符合当前市场需求。运营上，我们有专业的运营团队，在市场上已经沉淀了2年多，具备丰富的经验，实时监控数据，保证客户的投资回报率。物流上，我们与多家快递商家合作，根据客户的需求选择合作快递，确保物流的速度、服务质量和回款速度，为客户的产品签收和盈利提供保障。了解更多关于二类电商代运营，欢迎咨询：18924617237（微信同号）这类电商对于用户来说并不陌生，像以前电视购物就属于这种模式，可以说二类电商也是作为一类电商的补充，只是由于体量较小并没有引起足够的重视。这种电商推广的产品基本是刚需领域，也存在部分三无产品，大都是诱惑推荐，引导用户快速完成交易，为了消除用户的顾虑大都选择货到付款。二类电商最重要的两点就是：流量引进和落地转换，如果合理利用用户资源，抓住流量的红利快速落地转换，短期内就可以获得巨大的收益。

二类电商的比较优势一、商品推广成本低，商品竞争压力较小。一类电商存在行业竞争压力太大的困惑，如果商品投放位置不靠前，用户点击率就降低，自然导致成交率降低，商家利润也随之锐减。而商家为获得靠前的投放位置，就要向平台支付更多的投放费用，这样商家的推广成本就大幅度增加，商品利润就变得非常薄弱，这也是让一类电商非常头疼的事情。但是二类电商不存在此类问题，依托平台投放商品广告，用户点击详情页只有两种选择，购买商品或者选择不够买，自然也不存在同类型商品的竞争压力。二、用户群体庞大，商品信息展示渠道广泛。中国有着14亿以上的人口，超过5亿以上的人口可能并不习惯在线支付，而二类电商不需要进入商铺，可以直接下单购物选择货到付款的结算方式，恰恰贴合了这类用户的需求。其次，可能部分用户手机里没有淘宝、京东等传统电商软件，但是他们手机里都有社交软件，也有某音等视频软件，更有许多新闻资讯软件，这些软件恰恰都是二类电商的展示渠道。二类电商的相对劣势一、运营操作困难，广告投放费用居高不下对于刚刚起步的中小型创业者来说，由于缺乏对电商市场环境的真实了解，更没有电商运营管理经验，没有专业人才的帮助，很难合理利用信息渠道进行商品的展示。现阶段，随着二类电商企业数量的逐年增加，国家对于社交软件的监管力度增强，直接导致信息投放门槛越来越高。二类电商商品广告投放成本也逐年增加，广告成本的增加也减少了企业的利润，高涨的广告投放费用是二类电商不得不面对的难题。二、商品选择困难，用户信任明显不足由于国家对于电商市场监管力度加强，部分商家售卖三无产品，受到了消费者的投诉和举报，过去二类电商赖以生存的像化妆品、保健品、电子烟等刚需物品，现在都受到了国家的管控，往往很难通过审核。所以现在市场投放的产品大都属于实用型商品，比如像手机、鞋子、电器等，受部分不良商家售卖三无商品的影响，对于大型消费升级产品，很难建立起用户的信心，普遍对于商品存在怀疑态度。