

深圳二类电商方案设计

| | |
|------|----------------|
| 产品名称 | 深圳二类电商方案设计 |
| 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）

二类电商是一类电商的补充，其实最早的二类电商应该是搜狐，新浪这些门户，都是针对三四线城市具有消费力的人群，这种人群会特别谨慎或者没有在线支付的方式，但是他们又会上网，对网购有比较大的兴趣，所以会选择二类电商的货到付款形式，更愿意相信一手交钱一手交货。在很多人心目中，“老”代表落后，老年人不理解、不接受年轻人的生活方式。拿移动互联网来说，似乎只是年轻人的专利，老年人连智能手机都不会用。可这个新闻表明，老年人一样有着年轻化的一面，他们可能不是我们想象的样子。社会的发展，往往是流域性。在接受社会变化时，年轻人“春江水暖鸭先知”，常常走在社会的前列，老年人的接受程度可能要慢一些，但并不代表他们就一直落后于社会，脱节于社会。身在这样的新时代，老年人也会踩着年轻人的“脚后跟”，会成为新生活方式、新消费方式的参与者。网购之所以能够迅速发展，因其满足了“人民日益增长的美好生活需要”。老年人同样存在着这样的需要。社会已经不同了，老年人在很多方面其实也有着潮的表现，对于新生事物的接受也没有那么冥顽不化。如果我们正视他们“日益增长的美好生活需要”，并且有意引导他们，他们对新生事物的接受程度，可能超乎我们的想象。就好比智能手机，你以为老人只能用“老人机”，其实他们未必不能用智能机，现实中很多老人也正在“玩”着智能机。这里需要的就是用发展的思维看待老年人，多多正视和引导老年人的需求。综上所述，我们可以归纳出二类电商的特点和人群特征：1) 是一类电商的补充2) 针对三四线城市具有消费力的人群3) 人群特征：特别谨慎或者没有在线支付的方式，但是他们又会上网，对网购有比较大的兴趣，更愿意相信一手交钱一手交货。从上面二类电商的特点中，我们可以发现三个问题：1) 一类电商的补充（它是补充一类电商无法企及的人群的购物方式，哪些人不会用淘宝，京东这些？）2) 针对三四线城市具有消费力的人群。（三四线城市具有消费力人群是哪些）3) 人群特征：特别谨慎或者没有在线支付的方式，但是他们又会上网，对网购有比较大的兴趣，更愿意相信一手交钱一手交货。（哪些人具备没有在线支付方式又对消费谨慎，且对网购有比较大的兴趣，更喜欢一手交钱一手交货的特征？）我不知道你们看了这几个问题，能想到哪些人？正式进入我们今天二类电商选品的话题！有的人做二类电商不知道怎么选品，是因为不知道二类电商面对的用户群体，通过对二类电商定义的解读，我们初步可以得出了用户画像！二类电商主要用户画像1) 中老年人，这个群体的手机里，大多不会有淘宝和京东的app，就算有，也不会使用。2) 三四线城市的中老年人，三四线城市的消费观念都偏向保守，三四线城市的房价等也是在全国偏低的，基本上三四线城市里，每个人都会

有自己的房子，基本上养大了孩子，就可以处于一种比较舒适的养老生活，没有贷款压力，也有养老金或者儿女给的赡养费，经济水平处于盈余的状态。3) 中老年人大部分没有在线支付方式（因为他们觉得在手机进行支付是一件非常危险的事==），但是他们现在大多会使用微信，因为微信操作还是比较简单哈，他们知道网购这回事，觉得网购是一种潮流，他们有跟上时代的渴望，他们的交易方式一直都是面对面买卖，一手交钱一手交货的交易方式。需要知道是哪些人需要哪些商品，他们对商品要求如何，他们是谁，就拿保暖内衣来说，如果是姐姐对话，就会做中老年人男性保暖内衣，为什么不做女性，明明需求量比男性大，这里就涉及一个问题，女性拥有多变，情绪化以及挑剔的性格，质量再好的商品去到女性那，都会挑出毛病，为什么要选择中老年人的男性？1. 这部分男性经济完全是没有问题的，至少他们孩子经济没有问题2. 他们的孩子会帮他们购买，年底了，想着给父母买点什么实用的，姐姐就是年底给爸妈买衣服的人；3. 男性对商品包容度比较高基本上，我们可以很清晰看到这些金主了，所以哪些商品品类是适合这些金主呢？