

欢乐拼购系统开发

产品名称	欢乐拼购系统开发
公司名称	陈凯辉软件系统APP开发
价格	.00/个
规格参数	欢乐拼购:拼购商城开发
公司地址	东圃联合社区东区6602-6603
联系电话	17612020621

产品详情

直播带货最直接的“场”即为直播间。目前主流的场更多的是直播私人空间，例如房间/直播室/办公室等地方。主播把更多的用户关注度都停留在内容与互动商，背后的场景简单却充满机会。当然可以作为新零售电商的很大的机会点。新零售的场景是具备丰富性的，从商家而言商场门店、前置仓店、交接区，从配送到家而言用户社区、广场、目标人群聚集点，都可以作为场景的利用，搭配线上直播每个场景的延展性也可以很强。门店拥有足够多的商品与商品货架组，在售价格/款式选择/现场使用/路人体验都可以落地到门店展示，其次，对于O2O业务，一直强调的生鲜活虾活鱼等品类，同样可以作为直播场景为用户在线科普相关品类的营养成分以及烹饪方法，从商品出发给用户传达“新鲜/营养/安全/美味”氛围理念。线下用户无论是逛商场还是逛社区广场，从众心理引导用户集中关注，通过扫描现场二维码进入线上店铺。可以扫码到线上享受更低的优惠折扣，让线下用户的转化率更高，同时，对于线上的店铺业务而言，可以借助线下直播为线上导流，并且用线上直播的形式来弥补无法再线下门店当中展示的场景。网红经济一词相信大家并不陌生，合理整合行业具备影响力的KOL做流量推广，同时培养我们现有的头部用户资源做拓展，之前我们讲过RFM模型对用户进行分层，其中S级用户也是我们潜在目标群体。对于个人品牌价值打造/个人场景应用拓展都能展开拆解。

欢乐拼购系统开发找林楠：180-2851-0282可微可电、欢乐拼购模式开发、欢乐拼购app开发、类似欢乐拼购系统开发、欢乐拼购商城开发、欢乐拼购小程序开发、欢乐拼购系统开发介绍、欢乐拼购系统开发费用

一、欢乐拼购步骤流程：

- 1、拼购：会员参与拼购，拼中者得产品，同时送等额欢乐豆。未拼中者得，即平均分享拼中商品的（ ）%利润。
- 2、发团：团长可以发起。可以自定义分享多人，建/群/发/团/拼/购，累积大于1500个欢乐豆即可发团（前期会员通过拼购，拼中产品得到欢乐豆）。

发团时须消耗一定量的欢乐豆，发团者可享受发团产品利润的（ ）%yong/金。设置参团人数和时间，（ ）人即可成团。

二、欢乐拼购模式优势：

1.传播快、转化高

移动互联网拼团玩法不断出现的大环境背景下，去中心化的思维让用户获取信息的渠道变得极为碎片和场景化。对于电商而言，若想要抓住最多的关注点，微信无疑是个流量最充沛的入口。而拼团也正是在微信中发展壮大的，正所谓“流量在哪里，生意就在哪里”，通过微信上凑人数买实惠的形式，达到吸粉+团购的双重目的。拼团最大的优点就是传播速度快、熟人关系订单转化率高、拉新效率明显、用户组织可高效管理、群聚效应明显。

2.三四线用户蓝海

便利店是近年实体店发展较好的业态，有贴近消费者、根植社区和自带流量的特点，也迎合消费者的便利需求。但在便利店密度越来越大的今天，竞争也使得行业流量不断被稀释，盈利能力持续下降。其实，流量是无处不在的，只不过隐藏了起来没有找到。便利店具有高频消费特性，是社区商业最大流量入口。抛开竞争因素，通过选址逻辑分析，可以测算出消费层次和消费能力。社区理发店、美容院和儿童教育都是低频消费场景，它们很需要高频来带动。