

黎贝卡电商小程序开发

产品名称	黎贝卡电商小程序开发
公司名称	广州软狐科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	联系电话:13022089681 联系林晓:13022089681 微信联系:13022089681
公司地址	天河区中山大道西富力街
联系电话	18026231817 18026231817

产品详情

黎贝卡电商小程序开发找【林晓 130-2208-9681】，昨天晚间，微信公开课继于小戈电商小程序后，又推送了一个新的微信小程序电商案例---黎贝卡电商小程序。通过这个小程序，软狐小程序发现小程序电商的威力正在逐渐爆发。比如这个刚上线的黎贝卡电商小程序，上线7分钟交易额破100万，黎贝卡是如何用小程序爆发的？

时尚教主黎贝卡又火了!黎贝卡正式上线自有品牌，并首次采取“小程序电商”的形式。

113分钟，9个SPU，将近300万的销售额，虽然黎贝卡上线小程序较晚，但这些亮眼的业绩，主要得益于小程序电商的势能已经到来，也让黎贝卡成为小程序电商的佼佼者。

1、首选小程序，7分钟交易额破百万

12月18日将小程序绑定了公众号，半个小时的访问量接近30万。12月19日晚上十点正式开售，在商品SPU较少的情况下，7分钟交易额突破100万元。

作为时尚教主，黎贝卡与微信的渊源也颇为深厚。此前通过微信成功转型为时尚博主，并且屡次跨界尝试都达到不错的效果。

从2016年开始，黎贝卡就和故宫一起推出限量款首饰、耳环、项链等100件饰品，取得20分钟售罄的成绩。2017年，黎贝卡XMINI推出经典三门版MINI YOURS加勒比蓝限量版，全国限量100台，7月21日九点正式出售，4分钟后100台车就全部抢空....

也正因为微信一直给黎贝卡带来的惊喜，黎贝卡在决定做自有品牌时，首先选择了小程序。

“小程序确实很方便，之前的一些合作，跳转的方式要么是原文链接，要么是复制一个口令，这种方式

肯定不会像小程序的入口这样这么便捷。”黎贝卡的异想工作室运营总监、VP崔斯坦对此表示。

此外，小程序图片的展示方式也更吸引人，信息量也比之前更丰富。

在黎贝卡看来，小程序有四大优势：

比H5更强，更好的用户体验

小程序在微信上有固定的落地入口，能提升用户回访

小程序在公众号内有非常灵活的露出方式，能提升页面的访问率

小程序对现有电商体系是一个很大的补充，甚至会革新性的应用

与其他自媒体相比，黎贝卡试水小程序电商不算早，但是，能够取得了不俗的成绩，一方面是跟黎贝卡长期以来的人格输出，跟读者建立的强大的信任感有关系，这些读者对黎贝卡这个ip和品牌的认可程度非常高；另一方面，则归功于小程序的助力。

据崔斯坦透露，在上线小程序前，黎贝卡通过粉丝群、内部VIP用户进行内测，提前准备技术以及电商各个环节。除了保证小程序的前端、后端畅通，还要使运营、仓储、物流达到最佳的“临战”状态。

2、“小程序+社群”紧贴用户战术

作为知名博主，黎贝卡一直坚信“给用户最好的内容才是安身立命的基础”。

在坚持内容精品化的同时，黎贝卡采取“文章+小程序卡”的方式，给用户更加封闭和完整的购物体验。凡是阅读文章的用户，可以直接在文章中点击“小程序卡”进入购买。

根据黎贝卡提供的数据显示：之前原文跳转的百分比是15-25%，头条为25-30%，而通过小程序，19日的总PV达到120万，阅读19万的时候，文章跳转的UV达到7万。

除此，黎贝卡还通过社群运营，为用户提供深层次服务。比如，用户在小程序中购买完商品，可以在群里进行售后服务，或者提前在群里交流心得，互相推荐小程序卡，将转化缩小到最短路径。

首次试水小程序电商尝到甜头的黎贝卡也将继续发力小程序。据黎贝卡透露，未来将组建黎贝卡小程序矩阵，其小程序“每天只种一棵草”也将于1月份上线，该小程序也不是黎贝卡自有品牌，而更像是一个线上精品店，以选品为主。

提示：通过软狐小程序分析发现，目前微信小程序电商基本玩起来的都是自带流量。并不是你拥有一个微信电商小程序平台就能运作起来。这还需要很多的运维和粉丝沉淀。如果您想开发基于微信电商小程序，联系软狐科技小编。