

私域电商代理模式策划及商城开发

产品名称	私域电商代理模式策划及商城开发
公司名称	广州量子云力科技有限公司
价格	30000.00/1
规格参数	1:私域流量平台 1:分销裂变模式策划 联系（微电）:15626225311
公司地址	广州市天河区棠东毓南路11号
联系电话	15918648642

产品详情

流量是电商的基础，社交电商的出现为高性价比流量的获取提供了解决方案。但是只靠流量并不足以构筑护城河，企业未来的发展方向仍是供应链和用户需求的满足。

私域电商代理模式搭建找钟莹团队，私域电商代理模式搭建，私域电商代理模式搭建，详细了解私域电商代理模式搭建详情（费用、工期、模式、制度、功能等等），10年搭建经验团队，欢迎咨询~，欢迎实地考察~

-----非平台方-----专业搭建公司-----玩家勿扰-----

一、为什么要做私域电商

从电商利润公式也能够看出，做好私域流量是很有必要的。电商的利润公式是： $\text{利润} = \text{流量} \times \text{转化率} \times (\text{客单价} - \text{获客成本})$ 。以前客单价和获客成本往往是很少变动的，因此大家都更注重流量和转化率的提升，而现在私域电商则能够通过一定的运营降低获客成本，也能够提高转化率，从而得到更高的利润。

现在无论是传统电商还是微商品牌，都不再局限于通过淘宝、京东这样的大平台，而是更好地利用微信这个渠道来建立起自己的商城和流量池，将自己的用户聚拢起来，创造更好的收益。

二、私域电商代理模式的好处

1、利用自媒体圈粉

我们常见的就是利用自媒体平台，然后通过内容的推送圈粉，目前主流的自媒体平台有：抖音、快手、头条号、百家号、微博、公众号。当然，被认可的还是“两微一抖”。其中，内容的输出主要还是根据大家自己的品牌定位去制作生产。

2、社群裂变

当我们通过自媒体平台获取到粉丝用户之后，怎样才能让潜在的用户去形成裂变倍增呢？

这个时候，导入社群就是非常关键的步骤了。只要将自媒体平台的粉丝导入社群，就可以直接通过社群的运营去进行交流互动，然后将活动直接推广到社群，从而激励用户拉人进群。

总之，社群的运营，其中关键之一，就是能让社群拥有价值，只要拥有了价值，群员才会主动拉身边的朋友以及相同领域的人进群，然后一起分享以及享受社群的服务和活动。

这样的群成员拉新就可以让原有的人群实现群裂变倍增。

3、社交平台引流，搭建私域流量池

我们都知道，在社群活动的时候，用户和自媒体的粉丝是都可以导入个人微信号的，那么我们就可以通过个人号与社群自媒体和线下场景等，做多驱动形态的销售和营销。

另外，如果把用户导入至个人微信号，就更加的容易建立亲密的关系，也就是利用微信基本都是熟人的关系去做信任背书，从而更加的方便去做接下来的传播、营销！

所以，我们不难看出自媒体基本上是基于内容的价值去圈粉，而社群就是基于共同爱好汇聚在一起裂变。正如我前文时常提起：社群就是将一群拥有共同目标的人群，聚集在一起完成一件事。

而微信号，则是用来建立私域流量池打造亲密关系链的。

三、私域电商代理模式的功能介绍

- 1、订单管理：告别错单、漏单、拖单移动订货全程跟踪
- 2、下单管理：通过在线下单更新物流信息，在线咨询，告别传统电话qq下单，没有保障
- 3、客户管理：微信下单系统客户按等级、区域进行管理业务员负责自己的客户
- 4、库存管理：商品出入库清晰可见管理不再混乱
- 5、财务管理：订单收付款，收支流水统计每日财务统计
- 6、渠道营销：通过微信下单系统买赠/直降/打折给企业更多营销的可能性
- 7、统计报表：系统数据沉淀形成可视化报表，让决策更具洞察力

社交电商平台前端对接用户，利用社交关系获客，重构流量逻辑，以社群形态构筑新的购物场景；后端对接供应链，提高商品履约能力。