

爱库存商家入驻爱库存没有天猫店可以做吗

| | |
|------|----------------------------------|
| 产品名称 | 爱库存商家入驻爱库存没有天猫店可以做吗 |
| 公司名称 | 深圳智荣网络技术有限公司 |
| 价格 | .00/个 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 深圳市龙岗区坂田街道五和社区和礪路92号耕云楼709（注册地址） |
| 联系电话 | 17031651328 18590351859 |

产品详情

各类目的资质要求苛刻自行入驻被驳回的请勿从新提交 免得平台就会把公司和品牌拉黑了

详情代入驻请联系文章上面170开头的号码 号码及是微

早在2016年,中国青年报就做过一个2000人的调查,69.9%的受访者称有过在微信朋友圈购物的经历。而微信发布的《2018微信年度数据报告》透露,2018年每个月使用微信零售消费买家比去年增加1.5倍。越过野蛮生长阶段,朋友圈卖家们,也在寻求更省时省力的方式来留住客户,爱库存(现升级为梦饷集团)应运而生,并且主动做起品控,建设好中间物流和售后服务的整个体系,只把流量交给了分散在微信里的各个店主,成功做到了在中国建立起一个虚拟的、无形的销售平台,甚至有一个店主

户一年能卖一个亿。

传说中的“爱库存模式”到底是什么?爱库存联合创始人冷静这样分析道:

爱库存的店主和线下的店主是一样的,只是拥有的不是实体店铺,而是开在虚拟世界的线上店铺。核心解决的问题在于,首先,爱库存提供了一个SaaS店铺,有了这个店铺,店主就可以在线上开店做生意。第二,爱库存提供供应链方面的服务,这个店铺不是一个空架子或者工具,这个店铺里每天有超过数百个极具性价比的品牌在上新,汇集起来有几万个SKC(品类),店主只要转发出去就特别容易成交。第三,爱库存提供运营方面的赋能,包括培训、合规等等。第四爱库存还有数据方面的赋能。原来想要成为一个店主,不管是线下还是线上,门槛都挺高的。第一,他要有钱;第二,他要有货源;第三,他要有经营能力。有了这些才可能变成一个真正的生意人。爱库存存在做的事情就是大大降低了这个门槛,只要有流量,而且你想做生意,那平台就给你赋能,你就可以在线上迅速开始这门生意。

爱库存最早是从库存切入,而且这个品类是有刚需的。比如品牌方过去的销售通路分线下和线上,线下主要是实体店铺,包括直营店或者加盟店,尾货可能会放在奥特莱斯;线上就是主流的B2C电商平台。

这种销售方式有一个共性,消费者通过这种方式购物可以直接看到价格,经销商、代理商也完全能看到价格。因此,品牌方势必就要控价。比如2020年的新款商品,线上线下要同价,早期货品不能低于五折,再早期不能低于三折,类似这样的控价过程能让品牌的渠道体系和价格体系避免混乱。