

朵拉试衣间入驻须知,入驻规则,招商计划

产品名称	朵拉试衣间入驻须知,入驻规则,招商计划
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

【朵拉试衣间】是浙江朵宝网络科技有限公司旗下项目，是国内首家前置体验式的电商平台。让用户可以享受“先试后买”的购衣体验，致力于打造全球领先的服饰类社交电商平台。

第一次看到上面的【朵拉试衣间】宣传片是3月17日，在一个收费的学习群里面看到有人发出来，并且配文：【朵拉试衣间】不花一分钱，衣服免费试穿7天，先试后买，给你不一样的穿衣体验.....

好奇心让我点开来看了看，洋气的标志、国外的演员，使得我还以为是国外引进的一个项目。

直觉上来说，这应该是一个社交电商项目，刚好是我关注的领域，而且在我的认知里，我一直认为只有垂直品类才适合做社交电商，这个项目聚焦在服装上面，定位不错。

于是，我随手上网搜索了一下，原来这是杭州一家公司新上的项目。当时觉得，如果这个项目方是在杭州，能够整合十三行和白马一带的服装货源来做那就厉害了。

半个多月前，我决定暂停做任何项目，先做一个冷静的观察者，所以虽然这个项目让我有眼前一亮的感觉，但没有深究下去。

3月21日，我打算找个项目来研究并且写一写，想起来前几天看到的【朵拉试衣间】，于是在朋友圈搜了一下，看有没有人在做，发现原来有一位之前看我公众号文章而加我的朋友在做这个项目，当时他和我交流时感觉上是一个很认真做事的人，对社交电商也有相当深入的研究。

【朵拉试衣间】定位非常好

这个项目的定位很清晰，就是聚焦在以服装为主的穿着上面，囊括了男装、女装和童装，再兼顾了鞋子、袜子、内裤、太阳镜和箱包，总之全家人关于穿的都可以在这个平台搞定。

前文说过，我认为只有垂直品类才适合做社交电商，因为综合性的电商平台“淘宝”“京东”已经做到了极致，没法与之正面竞争了，只有聚焦在垂直品类上才可能集中资源，整合资源来做好。

而且聚焦在垂直品类上才容易占领消费者的心智，降低沟通成本。重点是，在电商领域，服装是销量最大的品类，唯品会甚至靠品牌服装特卖就做成了电商的头部平台。

众所周知，衣、食、住、行是四个最大消费需求的板块，就线上平台来说，食有美团、住有携程、行有滴滴，唯有衣这个板块还没有相同量级的网上平台，而且是一个市场容量过万亿级别，不需要培养网络消费习惯的领域。

【朵拉试衣间】供应链强入

说到底，社交电商的竞争都是供应链的竞争，没有强大的供应链做后盾，任你营销玩出花来也没法长久健康的发展。

朵拉引入了“常青网络科技”战略入股，这家公司的母公司是杭州常青实业集团，也就是华东最大的服装批发市场“四季青”的所有者。