

## 京东京喜有什么特点，京喜代入驻

产品名称	京东京喜有什么特点，京喜代入驻
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	代运营:京喜代运营
公司地址	4号大街28号2幢405室
联系电话	18966166821 18966166821

### 产品详情

## 今天给大家介绍一个新的社交电商平台——京喜

提到京喜，我们不得不聊到的就是社交电商领域做的比较好的拼多多。拼多多大家应该都是比较熟悉的了，前两年铺天盖地的电视广告，每个人或多或少都听到过“拼多多，拼多多，拼的多，省的多”。今天我们不聊拼多多，我们重点讲京喜这个平台，这个平台还是值得一聊的。

在2014年，京东启动启动社交电商布局，京喜的前身是叫京东拼购，在2016年就已经布局京东拼购这个产品，当时是没有独立App的。是依附在京东App的主界面的入口。京喜于2019年9月19日正式上线，重点聚焦于下沉新兴市场消费人群，通过高质价比好货及丰富的社交玩法，于京东主战实现了“人”，“货”，“场”的差互补。大家都知道，在18-19年是社交电商平台发展比较迅速的。最初的社交电商是“微商”，在朋友圈兴起的时候，很多用户通过自己将产品分享到朋友圈，然后促进用户购买，这种形式却在公众号的到了很多的发展。之后的拼多多，利用微信社交成功的打造成第二大电商平台，而且只用了不到两年的时间，这里面微信的用户是功不可没的。这是题外话！

2019年10月31日，京东旗下社交电商平台京喜正式接入微信一级入口。

2019年京东11.11的第一天，根据京东公布的数据，京喜作为头次参战的业务线，不到1小时，京喜销量就突破100万单；当日全天卖出近10亿件商品，其中，工厂直供订单量环比增长16倍。数据显示，京喜新用户占当日京东主站新用户的比例达42%。

其中来自3-6线下沉新兴市场的新用户占当日京喜新用户的74%。也就是7成以上。

19年年货节业绩超20个亿。618期间下单量环比增长400%以上。这是数据是不敢想象的！

目前京喜主要的流量渠道是以下6大移动端渠道。以微信、手Q两大亿级流量平台为主载体。微信一级入口、手机QQ、京喜小程序、京喜app。京喜M站、粉丝群。

## 目前的京喜如何？

目前的京喜还没有进行大幅度的推广，这里我们猜测，肯定是会等商家到一定数量之后，就会在电视，手机端大规模推广。但是微信一些用户已经开始频繁在里面购物了，主要是京喜现在在它的首界面。现在入驻的商家仅仅4万多，当然还在不断入驻中，所以京喜现在是处于一种蓝海市场。

## 京喜相对于拼多多有什么优势？

我们都知道，拼多多最开始的推广是在腾讯，应该是，是腾讯让拼多多快速成长起来的。然后再通过电视广告，媒体投放让更多人知道这个平台。

但是自从京喜出现之后，腾讯就已经把拼多多抛弃了，开始用当初比拼多多更多的流量主推京喜，甚至直接就给了京喜微信的一级流量入口。那为什么腾讯要推京喜呢？这就要说到京喜的爸爸京东了，京喜是京东的分支，而腾讯是京东的大股东，中间的连接点就是京东，所以腾讯肯定是要帮“自己人”！现在比较火的说法：京喜出生就是“富二代”。

同样是拼购平台，京喜可以说是前期的拼多多了，还是改良版的。为什么说前期的，因为拼多多现在处于一个红海时期，知名度高的，几乎订单不断；知名度不高的，压根就卖不出去产品。入驻的商家还很多，基本也是无门槛，导致整体市场环境较差，竞争压力较大！

说京喜是改良版的拼多多就是说，现在入驻的商家还不是很多，处于一个蓝海状态，这也是一个打响知名度的重要时间；而且京喜也有属于自己的产业带，这个是拼多多所没有的。我们现在打开京喜的app界面，可以看得出，平台整体布局还是下了非常大的功夫的。这里我们可以判断，京喜一定会是京东未来几年的重点项目！

## 选择京喜的三大理由！

1：腾讯京东背书，拥有腾讯京东亿级社交流量阵地，入驻即可享受微信、京东流量

2：社交创新玩法，多种创新开放选择，入驻即可自主参与实现社交裂变，强效引入社交用户，全面打通社交。

3：生态链培训，完整的成长扶持体系，为商家提供30中自主运营工具及专业培训，从新手到进阶知道全面覆盖，帮助商家快速上手。当然，京喜的出现就是为了对抗拼多多，抢占下场市场的用户，同时，腾讯也在给与支持，微信的用户量极大，这个数据也是不敢想象的。所以，从这个角度来说，商家肯定是可以去尝试的，毕竟是个新机会，对商家没有坏处！

京喜的入驻门槛相较于拼多多来说，还是要高很多的，只有个体工商户或者企业才能给入驻。这个门槛就pass掉了不少初级商家。如果自身资质符合，还是值得去做的！当然，拼多多现在还是可以去做的。这个根据类目，自身资质来！今天就跟大家聊到这里。本人从事电商行业7年时间，各大电商平台也都有接触，欢迎大家给我留言，我们互相探讨！！