

贝仓入驻需要什么要求贝仓怎么入驻贝仓开店难吗贝仓怎么开店

产品名称	贝仓入驻需要什么要求贝仓怎么入驻贝仓开店难吗贝仓怎么开店
公司名称	杭州岚彩贸易有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	拱墅区长滨路78号3幢1003室
联系电话	13957094653

产品详情

继贝店之后，贝贝在社交江湖再次出手，孵化了一个新产品——贝仓。

根据官方介绍，贝仓是贝贝集团旗下面向B端的品牌库存分销平台。和不少社交分销平台类似，贝仓一端连接品牌方，获取商品货源，另一端则连接代购、中小型批发商等小b群体。小b代购可通过微信聊天窗口、微信群和朋友圈分享商品，通过抢货、转发分销等形式进行销售。

因为品牌商对商品有控价，为避免与门店商品价格冲突，部分商品会进行剪标。同时，在用户下单后，一般订单可在下单后24小时内安排发货。

贝仓招商文件显示，相比用户注册时的“0门槛”，贝仓在招商时则设置了一些规则，例如品牌年销售额需达到2000万，有50家线下专卖店，并缴纳1万元保证金。

入驻商家可在平台设置价格，平台收取佣金，每次商品售卖时间为48小时，用户下单后由商家自主发货，但平台会承接客服咨询和售后服务等。

02

贝贝再布局

相比今年刚入局的新玩家们，贝贝集团俨然是社交电商行业的前辈了。

除了新孵化的贝仓外，贝贝集团有三个主要业务——贝贝网、贝店以及贝贷，贝贝网是母婴电商（母婴品类约占一半），贝店是围绕家庭消费的全品类社交电商（母婴品类占比不到20%），贝贷则是一个消

费金融平台。

根据贝店今年年初公布的官方数据，贝店在2017年8月开始测试，2018年单季度订单量突破一亿，截至2018年12月，贝店会员数量已达到4485万，覆盖全国337个地级行政区域，MAU（月活）达到千万量级。

贝贝集团创始人兼CEO张良伦将贝店定位于一个全品类的社交电商平台。张良伦曾表示，贝店将家庭消费场景作为核心。“你家里要买过、买榨汁机，这个我可以卖，但你让我卖手机、电视机，那可能不在我的经营范围。”他还指出，虽然贝店不是社区团购公司，但用户当中有很多社区团购的团长，这是基于线下场景衍生到线上的机会。

03

库存+社交争夺战

盯上“库存+代购”生意的大有人在，从去年开始，这个市场上的竞争已经初显白热化。

在去年，库存分销平台爱库存和好衣库初露势头，相继快速完成大额融资。其中，好衣库母公司鲸灵集团在去年11月完成数千万美元的B+轮融资，去年7月完成由腾讯领投的数亿元B轮融资。同样，爱库存2018年10月曾完成1.1亿美元B+轮融资，在6月完成了B轮5.8亿元融资。

除了新玩家之外，依靠品牌特卖起家的唯品会也在去年8月推出了代购批发平台——唯品仓。唯品仓同样定位于服务广大代购和批发客群体，借助微信社交平台为品牌方清理库存，处理尾货商品。

贝仓和这些平台在不少地方均有着异曲同工之处。从目前的情况来看，无论是商品结构、营销方式还是运营模式，贝仓和其他平台都有类似之处，例如，这些平台起步之初均采用“品牌库存+小b代购”的模式运作，代购可以一键转发商品，品牌都采取48小时特卖等方式。