

达令家怎么入驻?达令家入驻条件详解

产品名称	达令家怎么入驻?达令家入驻条件详解
公司名称	厦门迎禾万本电子商务有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省义乌市万达路9号
联系电话	17031651328 16723786206

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

11月27日，由36氪主办的2018WISE新商业大会在北京国际会议中心拉开帷幕，达令家应邀参加活动。达令家副总裁李宁现场发表主题演讲。并且在“新经济之王”评选中，达令家收获“电商之王”大奖。来到北京国际会议中心，正门的楼体上就挂着一排品牌广告，其中达令家的挂幅格外醒目。达令家吉祥物小犀牛“达令”携“馨生活、心国货、新电商”的核心理念亮相WISE大会。在最显著的位置传递着达令家“以人为本”的商业思维。本次WISE新商业大会聚焦新经济、企业服务、未来城市、新风向、零售未来等多个主题，现场有一百多位名企高管、学者、知名投资人参与其中，分享他们的商业思维与经营智慧。香港交易所集团行政总裁李小加、网易高级副总裁周枫、分众传媒董事长江南春、2011年诺贝尔经济学获奖者托马斯·萨金特、IDG资本合伙人牛奎光等知名企业高管、专家学者和投资机构代表汇聚一堂，可以说集中了中国商界极为重要的一部分力量。达令家副总裁李宁先生也应邀参与新风向峰会，在峰会现场发表主题演讲。在演讲中，达令家正式对外公布了三组经营数据。2017年底，原本以跨境电商这种传统电商模式为主营的“达令”，优化升级为“达令家”，并正式开始转型为社交零售的新电商模式。在2018年的前10个月，达令家交出了一份令人惊艳的成绩单。用户数月均增长率超过230%；订单量月均增长率超过190%；交易额月均增长率超过170%。但达令家副总裁李宁先生表示，这些运营数据并不是达令家所看重的核心数据。对于达令家来说，用户的体验与反馈才是平台真正关注的核心。

李宁先生以达令家收到的一个客户投诉为例，深度解读了用户的声音促使平台需要快速和准确的不断升级自身的运营能力。“因为用户的反馈，平台大大小小的优化每时每刻都在发生。达令家为什么要关注每一个客诉？因为用户是在用自己的信任进行分享。在社交电商的模式下，客诉只有两个结果，0或者100%。”李宁先生以此强调用户在传统B2C模式和社交零售模式下对平台的势能表现。李宁先生的演讲引起了与会嘉宾和现场观众的强烈共鸣，社交零售作为2018年的新风向，已成为了电商行业的改革方向，也成为下一个资本青睐的风口。在本届WISE新商业大会中，由36氪自身采编团队操盘，多家知名投资机构 and 第三方数据研究公司联合发布了“新经济之王”榜单。通过用户增长指数、估值成长指数和品牌价值等多个维度，在消费、教育、文娱、汽车、新技术、企业服务、医疗、金融、房产和出海这10个领域评选出评分靠前的优秀企业。而在消费领域最受关注，并且竞争也是最激烈的“电商”细分赛道中，达令家突出重围，最终获得“2018新经济之王——电商之王”的荣誉。与达令家一同获此殊荣的，是天猫、京东、苏宁易购、网易考拉这些电商行业头部平台。达令家凭借自身“以互动为核心”的创新商业模式与快速发展的业务，在平台价值上已经与这些“前辈”们站在了一起。除此之外，达令家的自营品牌“COLOR LOCK小金锁”广告片也在现场进行了播放，达令家创始人&CEO齐燕女士携小金锁产品亮相WISE大会会刊。更令人感动的是，近百名达令家用户自费从全国四面八方赶来，用自己的行动支持达令家的成长，“自带流量”的达令家再一次向大家展示了平台用户的忠诚度与活跃性。2018年是社交电商持续发展的一年，在这个新风口不断涌现的新时代，达令家已经站在了变革的最前沿，并已快人一步完成了原始积累，进入到成熟期。正如达令家创始人&CEO齐燕女士所说——达令家非常坚定的走在用户驱动的道路上，去改造人、货、场。以用户为核心，倾听用户的声音，改善用户的体验，让平台真正回归零售的本质。