

好衣库招商入驻怎么入驻好衣库入驻需要什么资质

产品名称	好衣库招商入驻怎么入驻好衣库入驻需要什么资质
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

增长的本质：用户时间变现的增长

每个企业都需要增长，到底增长是什么？曾经刚创业的时候，我们也不太懂，我们觉得那是用户增长了，交易额增长了，不断地供应商进来，会让企业越做越大，但其实不是。我们今天看完之后，我们觉得真正的增长是分三个阶段，有三个周期：用户的增长，时间的增长，时间变现的增长。大部分能在第一个阶段用户增长能存活的公司叫立足，远谈不上成功。我现在的公司就处在这个阶段，只是说经过一年的发展获得了不少用户而已，远谈不上成功和存活。第一个阶段能活下来的公司很快进入第二阶段的PK和竞争，主要是用户时间占用的竞争，在第二阶段竞争中真正存活的公司才是成功的公司。今天我们看到无论在微信中还是在抖音快手中，都会存在这样的情况。举个例子，在微信竞争已经进入第二个阶段，用户时长的竞争。微信出来之后除了微信聊天和群之外有一个重量级产品叫朋友圈。今天我们看到一个情况是，朋友圈用户总量在下滑，更可怕的是另外一个产品是公众号，公众号订阅号一度把各种新闻资讯网站挤得抬不起头。但是今天整个公众号头条资讯下跌20%到30%，背后是为什么？因为短视频。在这个年代，微信的日活和月活没有变，第一阶段竞争结束了，大家竞争的是谁可以在用户中抢占时

间，很明显朋友圈和公众号输给了短视频，这是为什么抖音和快手能在快速增长过程中起来的关键。谁能把第二仗打赢，在用户时长上占用用户的心智才能真正的活下来，所以市场竞争非常残酷。即使腾讯微信这么大的企业，做的产品如果跟不上整个流量红利增长逻辑一样会被淘汰。现在微信想再做短视频，做腾讯视频，做直播的时候已经没机会了。为什么？因为在第二阶段竞争的时候抖音和快手已经进入第三波的增长，叫时间变现的增长。今天在短视频的市场上，他们已经建立起了一套通过打赏、分佣、拔草等一套完整机制。我们和同行都在经历这样的过程，我们当时判断2017年底会起来，其实我们是占领了新市场。投资人中有腾讯，他投了我们，也投了拼多多。腾讯投了拼多多和我们，差异在哪？做的内容不一样，我们做的是品牌商品，比如银泰万达中的品牌，大部分会入驻天猫唯品会等线上旗舰店。希望获得这部分内容的用户以前的需求在社群生态是没有得到满足的，这是我和拼多多最大的不一样。因为是进入了一个空白市场，这个市场中这部分用户的需求和对应的市场没有人提供服务，但我们提供了，这是我们过去一年的进展比较快的原因。我们过去一年中看到用户背后真正的逻辑，核心是用户，这是第一波。用户争完之后争夺时间，然后再看时间变现价值，所有的合作伙伴、供应商一定会选择变现能力最高的。我们看完这个事情之后回头看，其实也就这样。当时在阿里的时候很快起来，每年淘宝用户量翻倍，交易额翻倍，遍地开花，插根扁担都可以变成树。现在回头看，当时整个互联网从线下到线上的过程是面临客户增长的过程，当时淘宝打败eBay，线上的红利都被阿里吃了。这是当时的关键，所以阿里做什么业务都可以起来。只是这个逻辑在当年叫做从线下到线上。后来叫做从网站到APP，现在叫做从APP到社群。每一次互联网产生新的大量公司，新的商业模式，新的机会背后都是用户迁移。今天我们看到很大消费增量不来自于一二线，基本上饱和，三四五线的消费红利是巨大的，这是我们看到的机会。每一代公司起来都有机会点，如果你能找到一个新的世界，原来没有的，大量人口搬到这里，恭喜你，发现了一个宝藏。