

好衣库怎么开店，好衣库怎么入驻？

产品名称	好衣库怎么开店，好衣库怎么入驻？
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

腾讯科技讯 2018年，社交/社群电商们迎来了新的风口。据悉，社群电商新贵「好衣库」近期获得了1亿人民币A轮融资，由IDG资本领投，老股东跟投。此前好衣库曾获得险峰长青、元璟资本的5000万人民币天使轮融资。截至目前共融资1.5亿人民币。好衣库成立于2017年12月，总部位于杭州，创始人兼CEO邬强强在阿里巴巴有9年工作经历，曾担任聚划算事业部总经理，有操盘过千亿规模的电商平台的丰富经验。离开阿里后，作为联合创始人，参与创立了O2O电商闪电购项目，带领上千人的团队，取得日订单突破10万单的成绩。创业后，业内人士还是习惯于叫他在阿里时的花名“鬼谷”。联合创始人胡佳则有6年半阿里经历，曾是阿里巴巴历史上晋升快、年轻的产品总监，在阿里先后负责淘宝商家工具、开放平台、聚石塔、阿里百川等业务。邬强强表示：“好衣库旨在搭建由平台、品牌商、代购、消费者共建的紧密协同网络，真正实现品牌、供应链、服务的三位一体，重新定义‘社群电商’的游戏规则。在平台的支撑下，我们希望让每个代购都能拥有自己的升级版‘拼多多’，让社交电商正式升级到3.0时代，让社群Mall遍地开花。”他透露，新一轮融资将主要用于打造优质商品供应链，以及提升广大中小代购的服务和培训系统。行业人士认为，好衣库的崛起代表着社交电商正经历从1.0到3.0时代的升级：社交电商1.0时代，即以拼多多为代表的朋友圈“9块9”特价模式；2.0时代是以云集微店、环球捕手等为代表的“拉人头”病毒传播模式；社交电商3.0模式，则是以和专业化服务为代表的品牌商城模式。社群电商的兴盛，不仅是由于消费者购物习惯发生了质变，更是因为三四线城市的消费升级需求已经迫在眉睫。近几年三四线城市消费者已经不满足于9块9包邮的山寨货，其对于品牌产品的升级需求，带来了代购用户通过社群电商平台下沉市场的机会。“目前市场上的代购都是零散个体，既没有成熟进货渠道，也缺乏有效的商家管理工具和商盟组织。”好衣库创造了S2b2C（大供货商-渠道商-消费者）的社群电商新模式，搭建了由平台、品牌商、代购、消费者共建的紧密协同网络，真正实现品牌、供应链、服务的三位一体，以低价、优质的品牌货源和集中化的物流、客服服务，赋能广大微信代购群体。在这个协同网络中，品牌商借助微信生态触达了全新的人群，同时兼具周转效率高、流量成本低等特点，使得品牌商开拓新渠道后让利依然赚钱，代购找到了稳定的业务，消费者则以高性价比实现消费升级（价格通常只有门店、天猫店的一半）。邬强强表示：“代购群体由好衣库赋能后，其所在的社群便有了一个mall。社群卖货本质也是一种集体拼团，但利用好人以群分的特点做到千人千面后，完全可以突破拼多多在低价、高频、刚需品类上的局限。我们的目标是在今年内实现20-30亿元的销售额，连接1000个品牌和10万个代购，约等于创改10万个升级版的拼多多。”品牌商也能从好衣库的“社群MALL”模式中获取更多红利。在近期好衣库与星柚集团的一次“品牌日”活动中，星柚集团在好衣库平台投放了茜舞、花园派对等五大品牌，前一个小时销量破万件，其中茜舞单品牌产出50万，售罄率80%。据介绍，好衣库会帮助品牌商对货品的生命周期进行更好管理，加速货品周转，如好衣库会对品牌方给出包括“货品规划+货品销

售”等方面的建议，并建议品牌方如何面向全渠道去组货，线上线下不同渠道比例如何分配、什么样的货品应该加速周转。同时，品牌商还会联合好衣库推出专门针对社群渠道的款式，以适应代购群体和消费者的需求。邬强强希望通过平台的力量，全面联合品牌方、代购方等合作伙伴，共同推进终端用户实现消费升级，“我们希望未来品牌方、平台方、销售方、消费者可在同、同一个网络中产生紧密协同，真正做到‘每天都是双十一’，为消费者带来更美好的生活。”险峰长青创始合伙人陈科屹表示：“险峰非常看好鬼谷此前聚划算时在供应链方面深厚的积累，运用于微信生态里是一个很激动人心的尝试。我们次和鬼谷见面也为他的推动力和前瞻性折服，非常开心能成为鬼谷新征程里的个投资人，也期待鬼谷带动整个行业实现突破！”