

爱库存入驻条件及流程,商家如何在爱库存开店爱库存入驻

产品名称	爱库存入驻条件及流程,商家如何在爱库存开店爱库存入驻
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

02公域+私域，如何赋能180万店主把货卖爆彼得·蒂尔在《从0到1》中写到：“如果你想创造和获得持久的价值，不要创办任何无法差异化的商品生意。”差异化，是这个商业时代里最有价值的东西。2020年6月，爱库存正式推出了另一个差异化电商打法——饷店。微信有商业界最诱人的10亿级流量，产品的底层逻辑锁定在私域流量，虽然有小程序这个隐藏在微信二级页面的半开放的公域流量入口，但一直缺乏能打通两者的购物小程序。而爱库存的“饷店”，就锚定了这一点。“饷店”要做的事情，本质上就是把微信的公域与私域流量连接起来，创造一个新的“商家+店主+消费者”的购物场景。饷店的核心逻辑是通过私域社群营销叠加品牌特卖一折好货，最终让下沉市场用户实现品牌消费升级。为什么“饷店”能做到品牌一折？做电商，本质上就是做供应链。爱库存独创的S2b2C模式，先解决了供应链，让降低品牌成本有了可能；然后再推出饷店小程序，瞄准社群营销与下沉市场，提升人货的匹配效率。为什么“饷店”选择小程序？这个很显然，爱库存的新电商发力点在赋能品牌商家，无论是180万带货达人（饷店店主）还是下沉市场消费者，谁也离不开微信生态。在带货达人与消费者看来，饷店就是一个去中心化的集市场景平台。其中，差异化的是，饷店的店主与其说是门店老板，不如说是熟人社群里会选货、有眼光、可信赖的草根代言人。微信过去一直扮演着社群自生长的平台角色，可以说，朋友圈私域流量

+ 饷店公域流量，也是微信在商业新物种上寻求电商破壁的尝试。而且饷店抓住了切入市场的重要契机，在2020年后疫情时代的“小店经济”东风下，这个模式，值得想象。03爱库存的差异化出圈思路，有何启示中国商业史充满了各种奇迹，奇迹出现的重要因素就是抓住了时代的风口，以差异化的模式占领了市场。而爱库存的S2b2C模式正是受到品牌方青睐的原因，如今的“饷店”更是抓住了“小店经济”的风口。作为与哔哩哔哩、盒马鲜生、喜马拉雅并称为“上海在线新经济四小龙”的爱库存，对电商行业还有怎样的洞察？如何持续通过差异化不断给品牌方带来惊喜，为用户带来价值？想知道这些问题的答案？欢迎收听《跟52位本土创业者学创业》第42期：爱库存联合创始人冷静：如何用效率红利引领电商新模式。