

社交电商新零售系统开发，实现流量和销量的裂变倍增

产品名称	社交电商新零售系统开发，实现流量和销量的裂变倍增
公司名称	广州微码互联科技有限公司
价格	1000.00/件
规格参数	
公司地址	天河区中山大道中379号
联系电话	13480273125 13480273125

产品详情

什么是社交新零售模式？

社交新零售是社交电商与新零售模式融合，形成的一种新的模式，这样不仅可以通过电子商务与多个场景融合，满足用户的不同需求，而且可以通过社交场景，实现流量和销量的裂变倍增。

新零售是：

新零售是线上与线下的融合，这种融合是通过电子商务为连接点，通过电商与线下融合，通过电商与金融融合，通过电子物流的融合，电商与制造业的融合，用户与大数据的融合等等

新零售模式比较常见的案例有，天猫小店、京东小店！以及盒马生鲜！

新零售的特点是什么？

新零售不像传统零售那样，进货，然后卖货，赚取差价，而是以人为中心，是经营人为主，是先了解用户的需求，这个人指的就是用户。

就拿盒马生鲜来说，它不再像传统卖生鲜的那样，就是进货卖货，而是了解客户真正的需求以后，然后针对不同的用户，提供不同的解决方案，目的是满足客户使用生鲜美食的需求。

我们了解过盒马的都知道，盒马生鲜可以是餐厅，客户可以直接在店里消费，也可以作为生鲜超市，可以在店面购买生鲜产品回家烹饪。

其次用户也可以通过盒马的APP到线下下单，然后配送到家。

这就是先了解用户真正的需求，然后为用户提供解决方案，然后构建不同的销售场景，去满足用户的需求。

在这个过程中，很重要的一点是，客户与用户的转变，一般的新零售模式，都会把线下作为一个流量入口，只要新客户第一次在实体店购物，下载线上的APP或者收藏小程序、关注公众号，就可以获得首次购物免单。

这个目的是为了转变客户与用户的身份转变，在传统的经营模式中，客户在店里消费以后，你无法和客户二次联系。

那么消费者下载了APP以后，就会从客户变成用户，变成产品真正的使用者，那么通过这个转变，就会为商家带来3个好处：

一是可以通过线上平台获取用户的大数据

二是可以通过平台与用户的连接，推广新的营销活动，激活用户持续复购

三是可以获得用户的反馈信息，通过用户反馈可以优惠服务场景。

第二部分是社交电商：

社交电商是以用户为中心，用户为入口，每一个消费者都可以参与到销售和传播中去分享商品，分享商家的内容。

这是因为在移动互联网下半场，每一个用户都是一个流量体，都可以通过社交媒体平台做销售场景和流量入口，

这样商家只要把传统的广告推广费用节约下来，作为奖励给用户，就可以驱动用户，借助用户分享做广告推广，借助用户的传播做销售。

社交电商更多做的是流量与裂变，新零售更多做的多场景的融合，这两者结合起来就是社交新零售模式。

最近两年火爆的瑞幸咖啡，运营的就是社交新零售模式，是通过不同的需求入群，在线下做不同的经营场景，打通线上店，当用户到线下店消费的时候，就通过奖励机制引导用户下载线上店APP，客户可以在线下消费，也可以在线上消费，实现多场景获客，多渠道销售。

第三：说到社交新零售，我们要了解下大数据带来的作用

当我们打通线上线下以后，就可以通过多个场景去获取用户，这样就可以获取用户的信息数据和行为数据，通过云计算把这些数据聚合在一起就会形成大数据。

比如用户通过线下场景注册小程序以后，就会留下信息数据（如姓名、联系方式、地址等等），同时用户在小程序上的行为轨迹也会被留存下来（如、消费时间，个人爱好、消费商品的价位等等）。