

关键词：广西百货电子商务,广西电子商务

内容概要：

广西人都知道新梦之岛，因此也对旗下知名的百货电子商务平台新梦名品会有所知会。新梦名品会第一年就卖出了500万的销售额。虽然还不能跟新梦之岛实体店20亿的线下销售比肩，但是在广西本土电商平台之中算是交出了一张漂亮的成绩单。梦之岛是广西本土金字...

正文：

广西人都知道新梦之岛，因此也对旗下知名的百货电子商务平台新梦名品会有所知会。新梦名品会第一年就卖出了500万的销售额。虽然还不能跟新梦之岛实体店20亿的线下销售比肩，但是在广西本土电商平台之中算是交出了一张漂亮的成绩单。

梦之岛是广西本土金字招牌的百货品牌，旗下电商平台新梦名品会“含着金钥匙而生”，虽然依托于强势的母品牌，但是新梦名品会的创业之路一波三折。“初创的电商平台，就如同初生的婴儿一般，总要先从蹒跚学步开始。”新梦名品会运营部主管介绍，新梦名品会从2014年筹备上线，跟天猫、苏宁等“外来的和尚”不同，新梦名品会是广西“土生土长”的电商平台，它的定位是整合新梦之岛线下资源，服务广西中高端消费群体，主要销售大宗百货和区内名优特产。广西新梦之岛购物广场在南宁、玉林、桂林共有3家实体店，拥有几十万VIP会员用户，拥有如此庞大的用户基数，按理说新梦名品会可以“高枕无忧”了。可是事实恰恰相反，在卖场悬挂宣传海报推广二维码扫描、导购员逐个向客户“人肉”推荐，这些常规的线上推广收效甚微，消费者“入会”的热情都不高，新梦名片会“涨粉”很困难。当时觉得压力很大，大家都很清楚用户是电商平台的“生命线”，一边是实体店庞大的VIP用户，一边是新生的电商平台乏人问津，有什么办法才能将实体店的用户“平移”到电商平台去呢？团队尝试了很多办法，没想到小小的富川脐橙，竟然成了撬动新梦名品会“涨粉”的突破口。



面对没有用户的困局，新梦名品会的主创团队借鉴淘宝卖家的推广手段，想出了用富川脐橙作“硬通货”推动“涨粉”的妙招。清甜多汁的富川脐橙人见人爱，新梦名片会推出48元10斤装的富川脐橙，比市面上售价便宜20%左右，再加上免邮费的优势，很多人为了买到物美价廉的富川脐橙，纷纷登陆新梦名品会或者下载新梦名品会的APP。买过富川脐橙的消费者，不吝于跟他人分享，通过线下人际传播、微信朋友圈的迅速扩散。新梦名片会瞬间就“红了”，仅仅用了两个月，微信粉丝就增长到了五千，注册用户成倍增长，上线3个月左右销量既达60余万元，上半年销售总额更是达到了150万元左右。

新梦名品会通过卖脐橙“一战成名”，主创团队也开始了反思。什么是消费者需要的？新梦名品会的平台，还能为消费者做些什么？最后团队决定，采取去粗取精的方式，主推质量好、价格亲民、消费者偏爱的好产品。一些销售欠佳的品牌下架，筛选保留下40个比较受用户青睐的品牌。

经过一年的运营，新梦名品会目前已积累上万活跃用户，年销售额已突破500万元，经过最初的艰难摸索，如今小有成绩，新梦名品会未来的路还很长。“做电商没有捷径，要实打实的。”电商平台最忌讳华而不实，实打实的产品才是获取消费者信任的基础。未来新梦名品会除了坚持做正品之外，还要坚持以用户为导向，根据用户的喜好上产品。重视用户让他们尝到了“甜头”——如今新梦名品会上线的品牌数量减少，但销售额不降反升。根据用户的需求，未来还会提升广西名优特产的销售比例。

“双十一”购物节被誉为电商的盛宴，作为广西本土电商代表的新梦名品会，如何在“双十一”发力呢？“双十一”是由电商巨头主导，区域电商短期内无力抗衡。但是如果懂得“借势”，加大线下推广，圈定自己的目标用户，不失为一种明智的选择。

西安弈聪信息技术有限公司简介

西安弈聪立足陕西西安，为西安企业提供网站优化，软件开发，软件外包，电子政务，网站建设、企业网络营销咨询服务及实施为主体业务，为客户提供一体化IT技术服务。

西安弈聪现有技术架构包含PHP,asp,.NET.C++,VB,J2EE等，在MYSQL,MSSQL数据库系统，ORACLE大型数据库管理系统开发方面专长，经验丰富，是业内技术服务最全面，技术实力最雄厚的IT技术服务企业之一。

联系电话：029-89322522 4006-626-615 网址：<http://www.xaecong.com> 邮箱：admin@xaecong.com