

澎湃新活力

日前,经国务院批准,国家发展改革委等14个部门制定出台了《关于促进服务业领域困难行业恢复发展的若干政策》。而此时,在郑州,一个新兴的服务品牌“嗨购派送”正以其创新的模式,默默为实体门店进行赋能,为服务业恢复按下快进键!

□大象新闻记者 朱未刚 卢攀登/文图

嗨购派送为服务业恢复按下快进键



嗨购派送 CEO 黄战

商家“获客”的引爆器,为实体门店赋能

目前实体店的一个痛点在于,很难解决消费者消费动力不足的问题。只有消费者愿意去消费了,商家才有流量。客流是商家销售的命脉所在,但随着互联网的发展,缺客流、分流严重、引流难、获客成本高成为影响线下门店发展的致命因素。在淘宝、天猫、拼多多、京东、盒马鲜生、云集、贝店等电商平台的冲击下,实体店商家面临引流难。

“嗨购派送”相关负责人黄战先生表示,在目前的实体店商家的消费营销中,存在着“秒杀活动概率低,优惠券使用门槛高,积分兑换力度小,拼团促销有限度,折扣促销太泛滥”等困境。

而“嗨购派送”平台是“互联网+商贸”流通模式的创新。通过新颖的手段,超大的力度,帮商家

解决获客问题,满足消费升级需要。将助力激发实体商业活力、培育消费热点、挖掘消费潜力。

移动互联网和社交网络的发展,让广大消费者的自我意识开始觉醒,产品更多元,赋能更差异化,平台价值进一步凸显。阿里、京东、拼多多之外,行业有了更多的发展可能。用数字化驱动商家用户营销、服务升级,呼唤着有梦想、有行动力的互联网平台。而“嗨购派送”在此时应运而生,一手托着商家和消费者两家,让商家能够快速获取流量,让消费者在消费过程中,线下的体验比线上体验更愉悦。让线下服务类行业再次崛起,唤醒消费者对消费的真实诉求。用实实在在的赋能和实实在在的让利,为服务业恢复按下“快进键”。

国家43项具体措施,助力服务业渡过难关

因新冠肺炎疫情,经济活动被按下“暂停键”,服务业遭受重创,线下中小企业实体店受到强烈打击。数字化转型、实现业务线上化成为很多企业谋求下一步发展的重点。

稳消费和稳就业一直被放在非常突出的位置,服务业是典型的劳动密集型产业,吸纳就业的能力优于其他产业。所以,服务业与稳消费、稳就业的关系尤为密切。仅以2018年为例,我国服务业就业占比达到46.3%,吸纳的就业人口是第二产业的1.68倍,是第一产业的1.77倍。

日前,经国务院批准,国家发展改革委等14个部门制定出台了《关于促进服务业领域困难行业恢复发展的若

干政策》,除了普惠性纾困扶持措施,针对零售业更是提出,开展县域商业体系建设,完善农产品流通骨干网络等政策措施,加强政策支持,发挥市场机制作用,推动“一个上行(农产品上行)”和“三个下沉(供应链下沉、物流配送下沉、商品和服务下沉)”。对于各地商务主管部门推荐的应急保供、重点培育、便民生活圈建设等企业,鼓励银行业金融机构加大信贷支持。很多地方也提出,要经过持续努力,实现电子商务应用全面深化、服务体系趋于完善、规模质量全面提升、交易额快速增长。“数字经济”已连续四年进入政府工作报告,加快数字化发展,促进数字化转型已成为政府和业界的共识。

帮助商家迅速黏性锁定1~2公里内顾客,形成口碑传播
“嗨购派送”帮实体商家赋能

黄战先生表示,“嗨购派送”是实体店营销爆客系统,通过人性化的场景,抢超级大额红包的激励,可帮助商家迅速黏性锁定方圆1~2公里的顾客,并迅速形成口碑传播。而对于商家,没有任何的前期费用和后期使用费用,不增加商家的营销成本,让商家花本该花的钱,达到翻倍的效果。在支付方面,通过与微信、支付宝的无缝衔接,用户根据支付习惯自主选择支付方式,简洁方便,无支付门槛。在安全方面,平台通过独有的PIN加密模块,保证商家、用户资金和信息的安全。

黄战先生介绍,目前,平台已经推广到2万商家使用,目前正布局在今年五一前将入驻商家提高到30万家。帮助商家形成人气旺、“烟火气”浓的经营氛围。对于

实体店来说,思变并不是线下转线上的粗暴平移;商家对新模式的认知,会对营销通道的开发和迭代升级产生重要的影响。与其耗费大量的人力物力取得微弱的效果,不如直接利用新平台,交给专业服务机构来解决,省事省心。

疫情终将过去,但影响仍将巨大深远,“嗨购派送”正凭借高效、精准、便捷等优势,成为实体店商家的新宠。“嗨购派送”正在快速助力唤醒商家升级改造,能够迅速为商家拓客锁客,也能增加消费者复购率、增加消费强度,迅速让商家获得超级流量,让生意盘活,为服务业商家按下快捷键。“嗨购派送”也正在凭借其独特的资源数据融合优势,为商家和消费者提供一站式服务,为服务实体经济高质量发展提供强大助力。①