



# 开个小店 又省又赚

**東** 东小店

京东集团 - 3C电子及消费品零售事业群 - 创新业务部



- 01 什么是东小店
- 02 为什么要做东小店
- 03 东小店的定位
- 04 东小店团队介绍
- 05 东小店的玩法攻略
- 06 东小店的未来规划



# 什么是东小店?

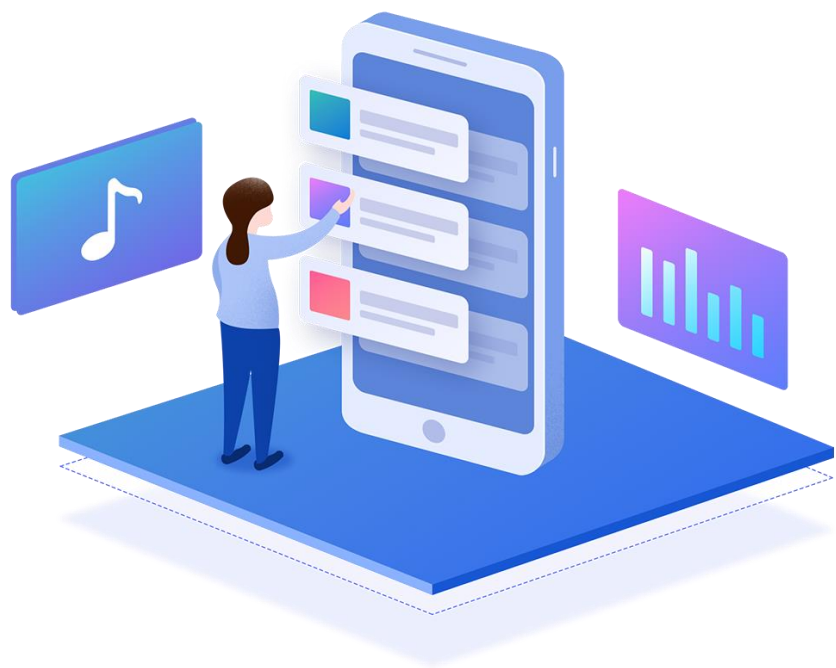
# 什么是东小店?

东小店是 京东零售事业群-创新业务部-推出的社交电商平台

- 东小店是一个**微信小程序**，用户所有的购物行为都会跳转到“京东购物”小程序完成；
- 在东小店平台能注册成为店长，并**推广商品赚取佣金**；
- 平台内的所有商品均来自**京东商城**，享受京东的售后服务；
- 其中99%的商品均可享受**特殊优惠**，平台**无门槛、不收费**；
- 平台内的商品也包括**京东自营**商品。



# 东小店面向的用户是谁？



**S2B2C，是主要的模式，所以用户是小B和C**

- 小B用户怎么用？小B可以通过平台小程序进行选品推广、转链、赚取佣金、查看自己的团队成员和佣金提现；
  - C端用户怎么用？找到邀请码，注册成为导购员，就可以在平台小程序内搜索商品、领券、跳转京东下单购买；
- 但是，主要是小B在用，C端用户其实是在您的微信群里；

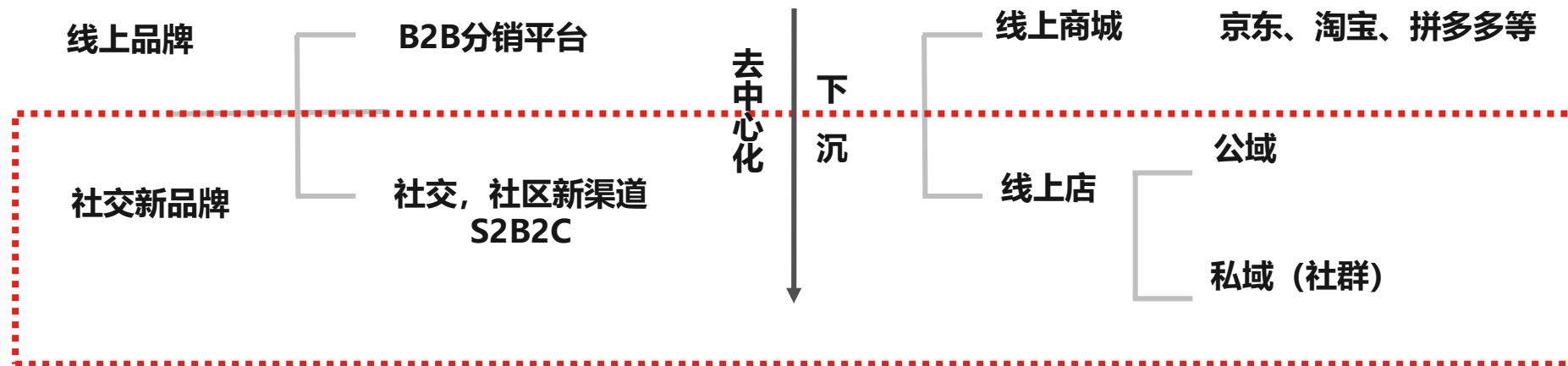




我们为什么要做东小店？

# 我们为什么要做东小店？

针对下沉渠道，打造线上、线下、微信三域互通的**全渠道**零售场景。





# 东小店的定位



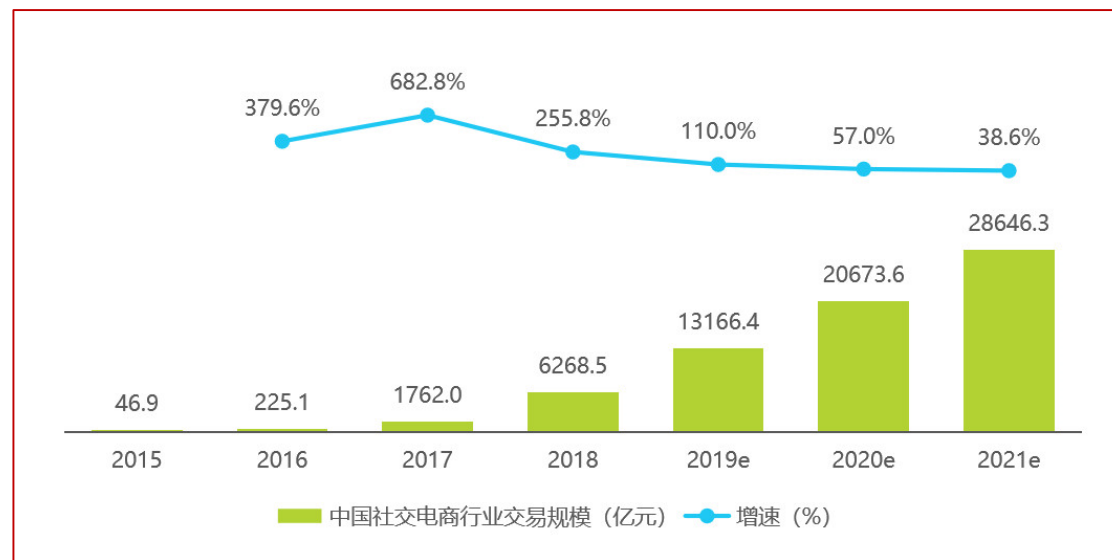
## 东小店的定位-下沉市场

### ①渠道下沉:

社交电商的高效获客和裂变能力吸引了众多企业加入，2018年社交电商成为资本的宠儿，拼多多、云集、蘑菇街等社交电商的上市更是将社交电商推上风口。

行业规模快速增长，2018年中国社交电商行业规模达**6268.5亿元**，环比增长**255.8%**

### 2015-2021年中国社交电商行业规模及增速



## 东小店的定位-下沉市场

### ②用户下沉:

社群电商虽增长迅速，但市场相对分散，最大的云集19年1季度销售额仅约**34亿**，占比**0.7%**，社群电商尚属于蓝海市场，京东有足够的切入时。



数据来源：创奇社交电商研究中心

# 东小店的定位-下沉市场

## ③商品下沉:

针对下沉用户，东小店会跟商家沟通专属东小店渠道

产品的专属优惠券、专属佣金，**99%**的商品都有优惠券，

让下沉市场的用户第一时间买到低价优惠的商品。





# 东小店的团队介绍



# 东小店的团队介绍-业务团队

## 团队介绍:

京东集团-京东零售

-3c电子及消费品零售事业部

-创新业务部

## 过往案例:

- 品牌官网项目
- 王者荣耀官网
- 京微力计划-社交电商生态
- 京微力计划-京东团盟





## 东小店的团队介绍-研发团队 / 法务团队

### 研发团队:

京东集团-京东云事业部-应用研发部-电商云部

——近日，艾瑞发布了《2019年中国企业级SaaS行业研究报告》。其中，京东云借助其优秀的电商云SaaS产品，位列行业垂直图谱“零售电商”区域首位。



### 法务团队:

京东集团-CCO体系-法务与知识产权部-零售法务组



# 东小店的玩法攻略

# 作为一个店长，怎么卖货？



## 核心是：

将自己的专属商品链接让更多人看见，并且点击购买

## 实操渠道：

- 微信群——实现稳定销售的大本营
- 微信朋友圈——推单品爆品的加速器
- 微博——如果您有微博粉丝的话
- 社区——您还有哪些可以发布信息的渠道吗？

## 重中之重-微信群

### 微信群的定位：

- 群是一个固定的高性价比的商品优惠群
- 群里有高额的京东隐藏优惠券（京东前台是没有的）
- 群是一个商品瀑布流，群内用户可以一天下来统一浏览



## 用户为什么不反感这个微信群



- 群内除了优惠商品，尽量控制不发广告
- 瀑布流是一个高性价比商品列表，对用户有价值
- 建议用户设置群内消息屏蔽
- 建议用户置顶这个群，每天定时浏览
- 群主的积极服务态度是获取用户信任的基础



## 您身边的用户甚至是需要这样一个群




- 您身边有一些人对新鲜事儿始终是好奇的；
- 您身边的一些人始终对高性价比商品有很高需求，这能给他们带来幸福感和满足感；
- 您身边的一些人还没接触过电商，这帮他们的生活品质提上了一个台阶；
- 您身边还有一些人，也想像您一样能每个月多赚几千块钱甚至几万块钱；
- 所以，无论如何，一个有温度的社群，在发质量上乘、物美价廉的东西，都是一件体面的事儿

## 为什么会有隐藏券，券从哪里来？



- 京东和商家都有市场推广费用于引流，通过专享优惠券按CPS效果付费的方式是市场推广的主要方式之一；
- 商家有推广需求，尤其新品上架和爆品推广时，需要集中销售冲销量，占据搜索排名，后期带来综合的效果提升；

# 关于商品




京东 瑞典Fa-newborn专业防寒新生儿婴儿外出衣服连体棉服 北欧连子...

券 ¥90

¥109 ¥199

2284评论  
好评率98%

自购省 ¥103.23 分享赚 ¥13.23




京东秒杀 南极人 (NANJIREN) 【明星推荐】全自动足浴盆电动深桶加热...

保价11.11 券 ¥50

¥109 ¥159

1万+评论  
好评率98%

自购省 ¥63.23 分享赚 ¥13.23




京东 爱达斯304不锈钢菜板子砧板 防腐案板 抗菌切菜板面板宝宝婴儿辅...

券 ¥30

¥69 ¥99


3104评论  
好评率97%

自购省 ¥38.37 分享赚 ¥8.37



京东秒杀 法国进口 雅漾(Avene) 活泉爽肤水大喷雾300ml/瓶 定妆化妆...

券 ¥10




京东自营 联想ThinkPad E480 (2XCD) 英特尔酷睿i3 14英寸轻薄窄边框笔...

爆款 券 ¥300

¥2299 ¥2599

8万+评论  
好评率97%

自购省 ¥312.41 分享赚 ¥12.41




京东自营 金士顿(Kingston) 240GB SSD固态硬盘 SATA3.0接口 A400系列

爆款 券 ¥199

¥199

77万+评论  
好评率99%

自购省 ¥0.12 分享赚 ¥0.12



京东自营 荣耀平板5 8英寸 平板电脑 4G+64G WIFI版 杜比全景声 全高清屏...

爆款 券 ¥1199

¥1199

9万+评论  
好评率98%

自购省 ¥8.09 分享赚 ¥8.09

更多京选 >

## 东小店平台卖什么样的商品？

- 全部是京东平台的货，质优、价廉的货；
- 东小店会单独BD优质商家，沟通专属东小店渠道产品的专属优惠券、专属佣金

## 微商在卖什么样的商品？

- 高毛利、新奇特的货，成本仅占售价的10%；

# 东小店的玩法攻略-推手成长体系

东小店用户升级奖励规则				
会员身份	星级	升级门槛	升级奖励金额（元）	权益
导购员	0星	成长值: 0	-	推广收益+惊喜红包
实习店长	0星	直接伙伴: 5 人或者80人群	-	推广收益+惊喜红包
实习店长	1星	成长值: 200	50.00	推广收益+惊喜红包
实习店长	2星	成长值: 400	60.00	推广收益+惊喜红包
实习店长	3星	成长值: 800	100.00	推广收益+惊喜红包
新晋店长	0星	成长值: 1600	200.00	推广收益+惊喜红包+高级店长红包
新晋店长	1星	成长值: 2800	350.00	推广收益+惊喜红包+高级店长红包
新晋店长	2星	成长值: 4400	400.00	推广收益+惊喜红包+高级店长红包
新晋店长	3星	成长值: 6400	500.00	推广收益+惊喜红包+高级店长红包
精英店长	0星	成长值: 10000	1,000.00	推广收益+惊喜红包+高级店长红包
精英店长	1星	成长值: 20000	2,500.00	推广收益+惊喜红包+高级店长红包
精英店长	2星	成长值: 60000	5,000.00	推广收益+惊喜红包+高级店长红包
精英店长	3星	成长值: 100000	10,000.00	推广收益+惊喜红包+高级店长红包
企业&个人法人认证加V店	0星-99星	成长值10W/星	150,00.00/星	推广收益+惊喜红包+高级店长红包

# 如何升级为实习店长



- 方式一：邀请5位直属伙伴，系统自动将您升级为实习店长；
- 方式二：开通一个80人以上的微信群，在微信小程序内联系东小店客服，开通智能助理，由客服给您升级为实习店长。

**以上两种方式，满足任意一种，均可升级为实习店长。**



# 关于成长值



- 成长值是根据店长们过去一个月在东小店平台上的推广和服务等综合表现而计算分析得出的分数；
- 该分数决定会员们在东小店平台的等级，继而决定具体的分佣系数和相应权益；
- 成长值包括三个维度：基础成长值，业务成长值，伙伴成长值；计算周期分为日更和周更两种。

**具体参考小程序-攻略-商学院-成长值计算规则**

# 成长值规则

业务成长值 = (推广收益 + 京喜红包) \* X

业务成长值每日更新

预估成长值会根据收益浮动而增加和减少

伙伴成长值 = 有效伙伴数 \* Y

所有伙伴需要完成一笔自购或者推广成功一件商品后方可被记录为一个新增伙伴。

任务类型	任务内容	计算周期
基础成长值	升级为实习店主,增量成长值 + 100	日
基础成长值	升级为新晋店主,增量成长值 + 200	日
基础成长值	升级为精英店主,增量成长值 + 300	日
业务成长值	每日分享店铺, 增量成长值 + 5 (注意, 分享店铺每日只统计一次)	日
伙伴成长值	新增伙伴数量1 - 2, 新增伙伴增量成长值 + 1	日
伙伴成长值	新增伙伴数量3 - 5, 新增伙伴增量成长值 + 3	日
伙伴成长值	新增伙伴数量6 - 9, 新增伙伴增量成长值 + 6	日
伙伴成长值	新增伙伴数量10 - 14, 新增伙伴增量成长值 + 10	日
伙伴成长值	新增伙伴数量15 - 21, 新增伙伴增量成长值 + 14	日
伙伴成长值	新增伙伴数量21 - 30, 新增伙伴增量成长值 + 19	日
伙伴成长值	新增伙伴数量31 - 40, 新增伙伴增量成长值 + 28	日
伙伴成长值	新增伙伴数量41 - 80, 新增伙伴增量成长值 + 36	日
伙伴成长值	新增伙伴数量81 - 150, 新增伙伴增量成长值 + 66	日
伙伴成长值	新增伙伴数量151 - 300, 新增伙伴增量成长值 + 115	日
伙伴成长值	新增伙伴数量301 - 1000, 新增伙伴增量成长值 + 150	日
伙伴成长值	新增伙伴数量1001 - 10000000, 新增伙伴增量成长值 + 214	日
伙伴成长值	绑定群总人数100 - 200, 群人数增量成长值 + 5	周
伙伴成长值	绑定群总人数200 - 400, 群人数增量成长值 + 10	周
伙伴成长值	绑定群总人数400 - 600, 群人数增量成长值 + 20	周
伙伴成长值	绑定群总人数600 - 800, 群人数增量成长值 + 30	周
伙伴成长值	绑定群总人数800 - 1000, 群人数增量成长值 + 40	周
伙伴成长值	绑定群总人数1000 - 1500, 群人数增量成长值 + 50	周
伙伴成长值	绑定群总人数1500 - 2000, 群人数增量成长值 + 60	周
伙伴成长值	绑定群总人数2000 - 3000, 群人数增量成长值 + 70	周
伙伴成长值	绑定群总人数3000 - 4000, 群人数增量成长值 + 80	周
伙伴成长值	绑定群总人数4000 - 5000, 群人数增量成长值 + 90	周
伙伴成长值	绑定群总人数5000 - 10000000, 群人数增量成长值 + 100	周

# 如何邀请您的直属伙伴



**邀请直属伙伴这个动作是您正式开始做这件事的第一步；**

- 在平台小程序首页的右上角点击“...”，再点击转发小程序给朋友或者微信群，通过这个小程序卡片点击注册的用户都会成为您的直属伙伴；
- 通过朋友圈分享专属海报，您的朋友通过海报识别二维码注册东小店，都会成为您的直属伙伴；
- 在“会员”标签里，头像旁边有一个“邀请码”，您的朋友通过邀请码注册，也会成为您的直属伙伴。

# 如何拉起您的专属微信群？



**拉群方法一：**拉几个人的小群，生成群二维码，发朋友圈，或者发到闲置的微信群里，被动吸引粉丝加入，被动吸引的用户精准、可靠、具备购买能力；

**拉群方法二：**拉群前40人，不需要对方同意，先拉取40位不相关的微信用户，再把熟悉的朋友邀请进群，配合扩大用户。话术：京东内购优惠、京东秒杀特价、商品比京东便宜等；

## 注意事项：

- 女性用户的购买力更强，小程序偏向消费品、美妆、日百类、小家电等商品；
- 群内智能助理每20分钟发一次品，可提醒群用户屏蔽和置顶群，休闲时间来挑选特价商品；

## 您的角色是什么，创造哪些价值？



- 答疑者，解答群内用户的问题；
- 组织者，组织让群内无广告，有晒单，有适当互动；
- 服务者，用户想要买什么货，您可以在平台小程序上搜索并推送到群内；
- 培训者，您需要在您的群内发现有潜力的店长人选，发展他成为您的直属伙伴；



# 东小店的玩法攻略-推手成长体系

**推手收入**=推广收益+红包奖励+拉新奖励+升级奖励+平台奖励

**推广收益**：推手销售商品所得佣金，也是东小店体系内的基础佣金；

**随机红包收益**：平台将再拿出所有推手推广商品的基础佣金总和的50%作为红包奖励，红包奖励包括惊喜红包和高级店长红包两部分：

①**惊喜红包**：达到实习店长以上的用户均可享受平台的惊喜红包池瓜分；

②**高级店长红包**：达到新晋店长及以上的用户均可享受平台的高级店长红包池瓜分；

**随机红包发放规则**：平台拿出的额外50%基础佣金的红包奖励，将按照参与瓜分红包的用户等级进行拆分，等级越高的店长们瓜分比例越高，同等级同星级的店长瓜分该等级的红包池，瓜分比例随机。

# 店长推广的基本原则



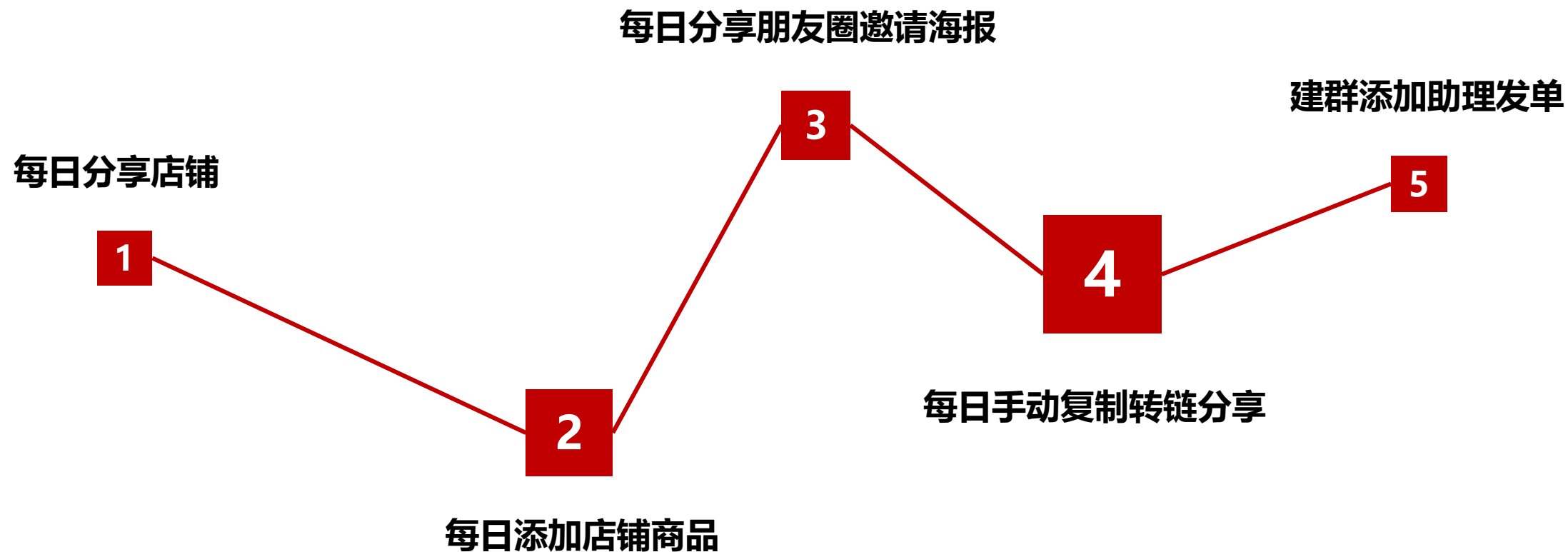
**人：**群里人越多，成交订单和佣金就越多，最好每个群都能拉满500人，如果能这样，群内用户会不舍得退群的；

**群：**拉更多的群，群都是由机器人发品的，所以您可以有更多精力拉群；

**货：**根据群用户的消费能力，优选性价比高的产品和日用消费品，让用户觉得留在这里有价值；

**场：**用心运营、做好服务、多做互动，建立信任。

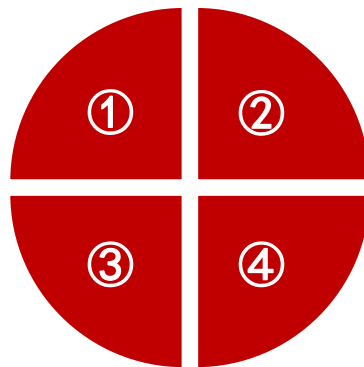
## 东小店的玩法攻略-如何提升成长值



## 东小店的玩法攻略-如何建群提升收益

朋友圈建群邀请

优惠券分享建群



直属伙伴爆品集散培训群

添加智能助理

# 如何运营好自己的微信群？



## 一切围绕“信任”来展开：

- 一定要把价值告诉用户（产品是京东的，有专属优惠券，比直接京东app下单更便宜，高性价比的商品列表）
- 及时处理微信群用户的提问
- 鼓励用户下单到货以后晒单到群里
- 售后可以直接联系京东客服
- 及时踢出乱发广告者，否则会导致一些用户退群

## 东小店的玩法攻略-推手激励活动

营销活动持续轮番开启，全年无间断，平台奖励拿不停。





## 东小店的玩法攻略-推手运营能力赋能

### 推品坑位支持自动添加功能

每天支持**用户添加5款商品**进入自己的智能助理推品群。

终于，你的伙伴可以看到你的微信，并主动添加你，你可以辅导他们更好推广了

东小店还准备了**团长资料包和工具包**，让你更好的带好队伍。

## 常用文案（后附word）



入群欢迎语

鼓励用户邀请好友进群

鼓励用户晒单

每晚总结

咨询如何下单

# 成功案例

	微信昵称	佣金收入
1		8872.85
2		2889.19
3		2745.87
4		2342.02
5		2178.96
6		1795.19
7		1734.53
8		1642.18
9		1261.34
10		1227.44

11月1日0-10点的成果

## 后台推手收入排行

17:12

会员

实习店长

邀请码

复制

邀请码有效期至: 2019-12-21

200

800

差532成长值成为三星实习店长  
升星立刻奖励100元现金

邀请伙伴

我的小店

东小店助手

预估收益

查看更多

1658.60

今日预估收益

3241.69

累计收益

身边小伙伴日收入破2000

## 东小店的玩法攻略-城市推广大使计划

### 城市推广大使的权益：

- 城市推广大使是东小店非常珍贵的资源，**数量有限**，并有审核门槛；
- 成为推广大使可以获得线下推广活动的**物料支持**；
- 推广大使会获得东小店的**官方授权证书**；
- 该城市推广东小店时将**优先使用推广大使的邀请码**；
- 推广大使将有机会组织自己城市的伙伴们进行**京东游学**；



扫码查看详情



# 东小店的未来规划

# 东小店未来规划-延期邀请码功能



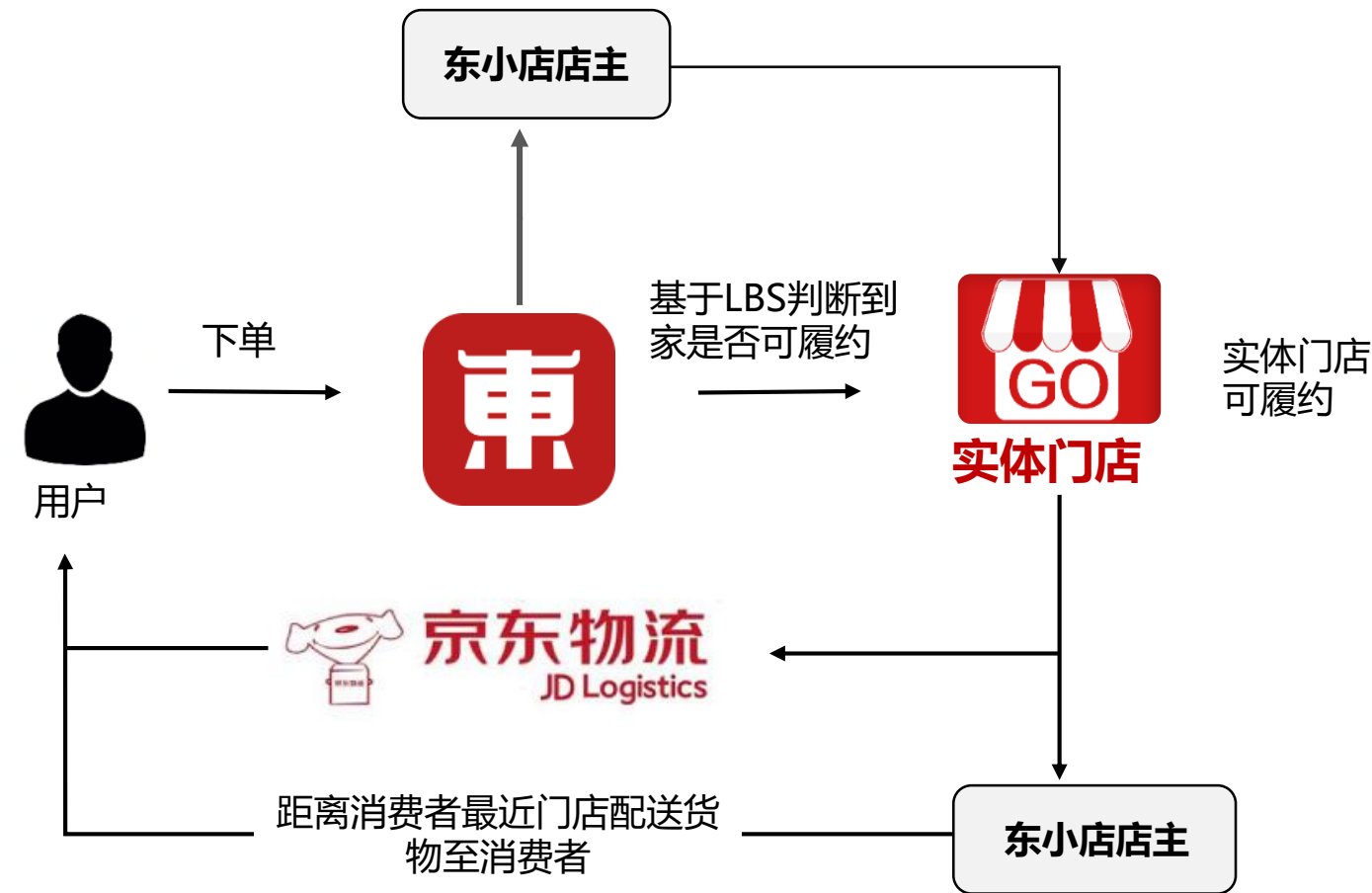
当邀请码显示“已过期”时,可通过申请延期,进入到“京东扶贫专供”页面,购买此专区商品,即可延长邀请码期限。



# 东小店未来规划-企业/个人店铺



# 东小店未来规划-门店自提



门店促活

用户复购

便捷购物

低价优惠

## 东小店未来规划-广告售卖、短视频&直播

首焦banner售卖

店长变流量主

流量变现



小程序嵌入直播入口  
主播对主推爆款直播卖货

# 东小店未来规划-店铺互动&游戏赚成长值



## 店铺活动：

- 店铺关注
- 店铺收藏
- 店铺推荐



东东成长记

**愿景：成为中国人美好生活的保障**

**使命：让每一位店长的付出都有累积的价值回报**

**slogon：开个小店 又省有赚**





**感谢您的聆听**