

构建异业销售云平台，布局渠道线上线下全生态运营

王敏辉

中国移动通信集团天津有限公司

[摘要]互联网经济发展运行态势之下，催生多种经济运行模式，这也使得传统销售行业要做出适时适应的革新，在创新驱动战略的实施贯彻之下，推动传统行业模式创造性转变，创新型发展。随着当今时代之下运营市场的不断转变以及新技术，新平台，大数据的深入引入，这就要求销售平台做出更加良好的创造创新之举，合理布局优化渠道运营模式，积极开展线上线下双运营轨道并行，打造互联网大数据时代背景之下销售平台的全新生态行业发展模式。那么，通过对于传统销售行业的现状进行分析，以及对于异业销售云平台，布局渠道线上线下全生态运营的优势分析，就可以很好地为销售行业在当今时代之下转型提供良好的借鉴意义，同时也可以在一定程度上促进行业进步，打造更加智能的生态的销售行业体系。

[关键词]销售云平台；渠道布局；生态运营

[DOI] 10.12252/j.issn.2096-6288.2021.10.661

引言

在当今数字信息化不断发展的今天，大数据的时代背景已经融入了各行各业当中，这不仅仅为原有的行业生态模式造成了冲击，同时，也给行业模式带来了新的发展出路。随着时代的发展，人们对于各行各业所需要提供的产品有了更高的要求，这也需要各行各业及时做出改变，积极迎合大数据背景，推进技术手段的深入引进有了更为广泛的现实意义。而这些要求具体落实到传统销售行业领域，就是要使得销售行业更加注重拓宽渠道，进一步提取销售资源，缓解收入下行压力，推进智能化模式引进，灵活采用多元化销售模式，迎合当前市场发展需求。在深耕主业的基础之上，更加拓宽销售渠道，迎合异业融合趋势，积极推进云平台的构造，更加主动与电商平台进行深度融合，满足大数据背景之下，人民群众对线上消费更为热衷的消费导向。拓宽渠道规模，盘活销售资源，为行业创收，为行业增值，而这种背景之下，所产生出来的异业销售云平台以及线上线下多渠道合理布局的模式和更加生态循环的运营模式，就有了更为突出的作用。

一、背景情况分析

1、行业收入下行压力持续扩大，运营商渠道生存空间受限

对于旧的传统销售行业模式来讲，实体的销售渠道是行业发展的根基，也是主力，而在新发展形式之下，线上渠道快速结合互联网时代要求与信息数据高效整合，完成信息技术有效利用，形成全新发展业态。这就直接导致了传统销售行业产出比重越来越低，促使行业收入下行压力持续扩大，进一步挤占运营商渠道生存空间，使得有关资源利用效率降低，资源压榨率明显提高。

2、线上销售平台挤占线下销售生存空间

线上消费渠道的广泛开展，满足了当今时代发展之下，客户对于网购的需求，同时也满足了顾客对于不同地区，不同产品的多层次化要求，使得顾客可以足不出户就好像在远在万里的地方进行购物，这极大的提高了顾客的购物效率，满足了顾客的购买需要。同时，电商平台的兴起也在不断挤压着线下销售平台的生存空间，这种空间的缩减也会使得行业发展模式进一步萎缩，不利于行业进一步良性发展。

3、运营模式转型升级力度不够，无法适应多元化发展要求

技术化的引进是行业发展的重要要求，数据化以及数字化信息的不断引入，是销售行业转型的重要出路。进入21世纪以来，信息资源的有效整合以及高效共享就广泛应用到了

各个领域之中。但传统销售行业的运营模式并没有及时地做出相对应的转型升级措施，使得转型升级力度不够，没有办法更好地适应多元化发展需求，依靠单一的销售手段，对于客户的吸引力明显下降，使得收益规模不断缩减。

二、优势所在

1、业务拓宽，吸引客流，提高业务销售能力

异业销售云平台的构建，以及线上线下多渠道的合理布局，可以更好地打造行业全新发展态势，推动销售行业发展模式更新换代。一方面，它可以极大程度地运用大数据的优势地位，打造多方数据平台，极大拓宽业务平台，同时，通过对于多方业务的承揽，以及对于多方业务平台的引进，可以很好的提高业务能力，更具备高效性的吸引客流。客流量的引入也会极大的提高业务销售能力，满足多元化时代发展要求，催生行业生态循环发展。

2、有效整合各种平台资源，推动渠道掌控模式平台化掌控方向发展

互联网时代背景之下，数字化以及数据化建设成了各个平台重点建设内容，并且数字信息也广泛应用到了多个平台当中。销售领域引入信息技术，可以更为高效的整合各个平台资源，那么就可以很好地控制成本，在成本得到控制的基础上，更进一步扩大行业优势，从而进一步推动渠道掌控模式从资金化掌控到平台化掌控方向发展。

3、形成高效产品供应链，推动营销工具优化升级，满足多方客户需要

互联网所依托的区块链技术，可以很好地实现上下游联动联结，并且形成上下游产业链高效连接，那么，传统销售行业引入互联网技术就可以很好地形成高效产品的供应链，丰富渠道业务，并且推动营销工具转型升级，更好地满足顾客的需要，提高顾客的获得感。

4、有效提高顾客黏性，推动销售一体化运行，满足时代发展要求

顾客黏性以及顾客回流量一直是销售行业发展的一个重点关注对象，而在互联网发展之下，异业销售云平台的构建可以非常好的提高顾客的黏性，极大的提高了顾客的回流量，并且有效的形成了销售闭环，推动销售一体化进行，从而实现销售行业发展模式适时转型升级，满足时代发展要求。

三、高效落实之举

1、推动销售体系更为完善发展，构建智能销售服务体系完整的销售体系建设是传统销售体系模式创新的重要支柱，通过对于多方智能销售服务体系的完善，可以更为有效

(下转第1344页)

是为乡村宣传提供了一个更加方便的契机。笔者调查发现，大部分的浙江乡村的视频宣传仍然以比较生硬的旁白配画面形式介绍乡村。死板的运镜、刻意的摆拍、空喊的口号不仅没能加深观者对村落的好感，也让观者失去了对村落原有的憧憬和兴趣。乡村，本有的悠久文化与淳朴民风，这些应当通过纪录片的摄制被更多的人看到。

三、乡村振兴中对纪录片拍摄的若干建议

为了充分了解农村的历史文化，纪录片拍摄的一个良好起点就是充分了解农村的历史文化特征，从而为浙江纪录片的拍摄提供一个良好的起点。收集当地习俗和节日，进行整理和包装，不仅不失乡村原有的风格和风格，而且满足现代消费群体的青睐。如浙江舟山沈家门渔港，依托当地海洋文化和港口文化开展海鲜节和港口民俗文化；兰溪市兰花村对当地的传统兰花大做文章。比较成功的项目包括野生兰花驯化基地和兰花物种公园。不仅成为文化氛围浓厚的城市主题公园，还可以作为青少年科普学习基地，甚至是重要的兰花研究基地；兰溪诸葛八卦村也是一个深入挖掘当地文化的古村落。依托200多处保存完好的明清古建筑，打造了“江南传统古村落和古民居典范”。目前，它已成为中国保护最好、群体最大、类型和体系最完整、文化内涵最深刻的古村落。根据自身不同特点，找到纪录片拍摄的主题和内容。

寻找社会文化共性，升华主题的同时，地方政府目前不要只顾于基础设施的建设，更要关注乡村人文氛围的建设，要更深入研究美丽乡村建设的几个关键问题：一是乡村建设的特色是什么，拟提升的着力点和对策；二是组织群众，培养乡村传统文化的氛围，保护乡村传统文化、传统手艺；三是改革创新举措和宣传，充分利用互联网资源，其中包括开设公众号、抖音号等方面的改革创新和设计；四是拟委托的纪录片拍摄团队，重点关注团队以往业绩，尤其乡村人文拍摄经验。浙江境内的古人类活动范围很大，新石器时代的遗

址有上百处，例如河姆渡文化、马家浜文化和良渚文化都是其中的典型，浦江县的上山文明成型于上万年，浙江的新石器文化十分悠久。根据第三批中国传统村落名录公布，浙江又有86个古村上榜。至此，浙江已拥有176个这样的传统村落，他们的建筑环境、建筑风貌、村落选址未有大的变动，具有独特的民俗民风，甚至保留了古代不同朝代的生活习俗。然而大部分古村都鲜为人知，且随着青壮年的流失，老一辈的离世，文化传承出现了断层，而基础设施也在年久失修中土崩瓦解。因此，需要通过纪录片展现中国社会的独特结构和生活方式，因此，研究纪录片的拍摄思路对于美丽乡村建设有重要意义。

参考文献

- [1] 卢晖临. 村庄的未来——来自田野的观察与思考[J]. 学海, 2019.
 - [2] 夏燕平. 留住中国村落的灵魂, 中国青年报. 2021. 4. 30.
 - [3] 顾航菲. 传统自然村落空废化现象探析与更新研究[D]. 苏州大学, 2020.
 - [4] 李美霖. 做乡村发展的参与者和推动者[N]. 中国新闻出版广电报电子报, 2020年9月22日, 第五版: 传媒周刊.
 - [5] 王春枝. 微纪录片: 新媒体语境下纪录片的新样态[J]. 电视研究, 2013(10): 49-51.
 - [6] 廖文志. 新媒体语境下纪录片的叙事策略研究[D]. 上海师范大学, 2013.
- 课题项目: 浙江金融职业学院2021年度校级科研项目(2021YB42)
- 作者简介:
何炫良(1992-), 男, 汉族, 浙江杭州, 中国美术学院艺术设计硕士, 浙江金融职业学院教师。

(上接第1031页)

的使得异业云平台构建的落实, 以及对于多方销售渠道的拓宽。因为有关销售体系的完善, 可以很好的打造出良好销售生态平台, 构建更为高效的合作体系, 更为完整的平台商品架构体系以及更为有效的客户运营模式体系, 各种体系的完整建立以及有效结合发展可以非常好地促进行业生态发展模式的落实。

2、完善行业规范以及有关政策支持引导, 形成制度化合力, 推进管理落实

行业规范的切实推进以及有关政策的支持引导, 会在无形之中形成制度化合力, 强化管理能力, 从而在政策上鼓励, 支持, 引导传统销售行业对于异业销售平台的打造, 以及对于多方销售渠道拓宽的落实和行业新兴发展生态模式的推广, 促进, 以及提高。

3、更为高效的提高商品引流能力以及营销能力, 异业卡券推广等能力

引流能力以及营销能力、异业卡券推广能力、订单管理能力、多方合作能力, 形成有效互动五大能力的提高一直是销售行业不可忽视的重中之重, 而要落实销售云平台的构建, 这也离不开对于五大能力的融合性发展。在构建异业销售云平台的过程当中, 也在不断提高着商品引流能力以及营销能力, 同时通过对于多种渠道的拓宽性发展, 也很好提高多方合作能力以及销售方订单管理能力和异业卡券推广能力。这五种能力的有效结合可以很好的促进行业发展, 形成行业发展合力, 从而进一步推动行业新兴发展模式的贯彻落

实。

结束语

时代的发展要求之下, 要求新旧动能的转换更加深入落实, 而传统的销售行业运营模式则主要依靠单一的经营模式, 这种经营模式没有办法更好地满足当今时代背景之下大众多元化的消费需求, 损耗行业发展前景。那么, 异业销售云平台的大力推广就具有了其更为重要的意义, 而线上线下多渠道的合理布局, 以及更加生态循环的运营模式的灵活运用, 都具备着充足的广泛前景。这些新兴行业发展手段的运用, 都可以很好的使得该行业更好地满足时代要求, 更好地满足人心所向, 更好的抓住以及灵敏地把握住市场信息, 更加注重对于各种资源的有效整合, 实现行业内资源的优势互补以及高效利用。可以很大程度的进一步提高行业优势, 引领未来行业发展方向, 为行业发展创造更大收益价值, 同时, 这种模式的引进也可以很好地为其他行业提供宝贵借鉴意义。这就更加要求我们对于异业销售云平台的构建更进一步的落实, 以及对于线上线下渠道的拓宽进行更为优化的合理布局, 致力于打造促进行业更加高效健康持续发展的全新生态运营模式。

参考文献

- [1] 苏和. 构建异业销售云平台, 布局渠道线上线下全生态运营[J]. 中国有线电视, 2020(08): 879-881.
- [2] 陈从容. 线上线下大数据联结更多触点解决全渠道运营[J]. 安家, 2016(4): 3.