

共享新经济 拉动新消费

顺联动力，赋能创客店主新势力

2004年，在国家“大众创业 万众创新”的发展理念指引下，越来越多的移动社交产品开始兴起，郭洪安意识到社交与电商的结合，可以更好地进行产品信息的传播，消除产品与市场间的不对称，并且不断刺激消费者潜在购买欲望。由此，本着帮助更多创客店主们实现创业梦想的初心，创始人郭洪安先生顺势而为，在丽水创立了浙江顺联网络科技有限公司。公司以帮助中小企业互联网崛起为奋斗目标，在过去的10多年，顺联动力通过B2B平台帮助了众多中小企业崛起和发展。



顺势而为 服务创业创新

顺联动力公司是基于口碑分享模式下的共享社交电商平台，致力于帮助传统中小企业拓展线上销售渠道，带动平民创业就业，让消费者享受高效便捷的购物体验。顺联动力倾力打造基于社交关系背书的“口碑+分享”模式，有效降低了用户下沉成本，触及更广客群，实现了飞跃式的发展。

从丽水到杭州，顺联动力不忘初心，逐步发展成为丽水本土电商龙头企业，也在社交电商领域占得一席之地。丽水是农村电商发展的“摇篮”，而杭州是全国电商行业的前沿阵地，更是互联网精英人才的汇聚之城。顺联动力从2015年创建初起就在杭州成立技术中心、市场开发中心，三年来杭州分公司已初具规模，吸引技术开发、策划设计、市场推广等各类人才逾百人。因此，无论从人才培养、引进方面，还是企业品牌建设方面来讲，杭州已被作为顺联动力战略发展的根据地。

2015年10月顺联动力正式上线，以快速稳健的步伐走出了一条属于自己的创新发展之路，短短半年内便迅速在业界脱颖而出。顺联动力平台的优势主要体现在四个方面：首先是零门槛开店，商品全部由厂商直接发货，解决货源、资金、库存、发货、售后等问题，提供一站式个人零售服务解决方案；其次是正品货源，商城汇集数十万款优质商品，厂商直供货源；第三个方面是轻松管理，店主通过手机微信进入店铺随时管理，订单实时通知，支持全渠道推广；第四个方面是推广分享收益，店主通过开展分店销售商品增加收入，全面转化流量，商城不参与利润分成，订单越多，店主的收益越多。同时顺联动力以平台用户需求为导向，不断提升产品品质与服务功能，为广大消费者提供了更为便捷的智能购物体验。



顺联动力创始人兼董事长 郭洪安

整合时代 引领零售潮流

今年3月18日，顺联动力首家线下便利店在杭州开业，“新零售便利店”项目正式落地。自此，顺联动力新零售项目全线发力。随着顺联动力平台2.0新系统及智能云货架的升级上线，为全国各地的“新零售便利店”共同赋能，加快拓展全国市场，推进项目精准落地。顺联动力的目标是到2018年底，顺联动力便利店全部云货架覆盖，为消费者提供包括商品选购、智能云推荐、线下集中配送等方式在内的深度体验和一站式服务。

对于零售，顺联动力董事长郭洪安有着自己独特的见解，他认为线上线下只是一种手段，就像飞机和高铁的关系，全渠道是未来的必然趋势。零售正进入整合的时代，企业与企业的经营合作、技术合作、资本合作，将是未来零售的趋势。而顺联动力之所以能够在数万个电商平台中脱颖而出，不单单是模式好，而是真正为用户和商家着想，把重心放在提高客户体验这一块上，去完善自己，做大做强。未来，顺联动力也将继续以平台用户需求为导向，不断提升产品品质与服务功能，为广大消费者提供更为便捷智能的购物体验。同时，坚持以电商领域标准化建设，以引领行业规范健康发展为已任，平台助力创业就业，为社会创造更多的价值，从而提升自己的实力和品牌影响力。

企业成长 践行担当责任

在过往十多年的企业发展中，在董事长和全体员工的集体奋斗下，有很多意义重大的“大日子”，从近几年开始讲：

2016年6月，顺联动力APP正式上线，为广大创客(店主)提供更优质的体验；

2017年9月，顺联动力成功挂牌中国青年创新创业板；

2017年11月，在“2017中国共享社交电商峰会”上，顺联动力取得的成绩和社会价值被写入《2017共享社交电商行业白皮书》；

2017年12月，顺联动力参加第四届世界互联网大会，并在创新发布区正式发布2.0新系统；

今年7月，顺联动力电商助农、“双创”案例入选国家发改委战略新兴产业案例《领跑》汇编等等；

董事长郭洪安先生作为创新电商企业代表，还受邀参加B2O杭州工商峰会等等。这些成长轨迹和成果受到了社会各界的大力支持和热切关注，也吸引了众多知名品牌厂商纷纷入驻。目前，顺联动力的平台上已经有上千个品牌，60多万个产品。顺联动力的迅速发展，已然成为共享社交电商的引领者，带动了全国无数中小企业和数十万的创客店主们发展成为新电商。最近也有很多的资本方看好顺联动力，主动找上门洽谈融资方面事宜。

顺联动力在企业自身发展壮大的同时，还致力于企业社会责任的担当和员工自我价值的实现，始终把积极践行公益事业作为履行社会责任的重要内容，经常组织开展关爱老人、帮困助学、助残帮扶、电商助农等社会爱心活动，以实际行动传递社会正能量，影响更多人关爱社会。

服务至上 用心创造未来

2018年是顺联动力的“创新服务年”，他们将“提质增效”放在首位，以用户的满意度和服务口碑的提升指数，作为其追求的目标。对于即将来临的“双十一”，董事长郭洪安信心满满且期待良多，“与去年相比肯定会大幅提升，但我们不想让大家把焦点聚焦这种总销量攀升数据上，而是聚焦在平台的品质服务上，让业界和用户更多的去关注更为便捷实惠的购物体验而不是销量。”

在创新这方面，顺联动力今年也推出了不少新玩法，就在最近，顺联动力的客户端上就推出了一款名为“庄园”的社交类游戏玩法，这个互动小游戏不仅成为活跃产品的一个促销工具，还增加了用户体验感，为用户营造轻松、娱乐的购物场景。未来，顺联动力将挖掘更大的创造力，满足当前消费升级下顾客对于“娱乐”和“社交”的全新消费需求，给消费者创造不一样的购物和社交体验。

