

微商团队管理系统

产品名称	微商团队管理系统
公司名称	广州领科网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市海珠区琶洲
联系电话	18022888954

产品详情

商品信息、会员资料，门店的目标进展、营销模板等商家所要的信息都以统计数据的方式展现，方便其做好分析和更改策略。为商户做好线上与线下的统计数据紧密结合，来服务客户，连接客户，营销客户，为客户打造个性化，精准化，智能化三位一体的消费体验。

微商团队管理系统,找【陈生】,微商团队管理系统开发,微商团队管理系统模式,微商团队会员管理系统开发,微商折扣分销系统开发,微商折扣分销软件开发。

一、微商团队管理系统主要的功能介绍

- 1、订单管理：告别错单、漏单、拖单移动订货全程跟踪
- 2、下单管理：通过在线下单更新物流信息，在线咨询，告别传统下单，没有保障
- 3、客户管理：下单系统客户按等级、区域进行管理业务员负责自己的客户
- 4、库存管理：商品出入库清晰可见管理不再混乱
- 5、财务管理：订单收付款，收支流水统计每日财务统计
- 6、渠道营销：通过下单系统买赠/直降/打折给企业更多营销的可能性
- 7、统计报表：系统数据沉淀形成可视化报表，让决策更具洞察力

开发找钟莹可微可电

二、微商团队管理系统的应用

- 1、顾名思义就是成为某一品牌的代理商。

- 2、通过微商极差模式分享商家或者代理商的分销二维码或产品的相关链接到朋友圈，发展朋友成为线下会员，让更多的人成为你的代理商。
- 3、朋友通过关注二维码或链接进入系统商城，自动成为下级会员，朋友也会有自己的人脉圈，拓宽产品销售渠道，实现品牌裂变传播。
- 4、代理商将产品推荐给朋友购买，在商城系统购买代理商品，在代理商中产生的订单，代理都会有钱拿。
- 5、代理商用户通过在商城系统分享上获得相应佣金分成。微商极差模式会将佣金返给粉丝和代理商，作为消费者，花本该花的钱，赚本来赚不到的钱。

经过加强客户总体体验为出发点，重视与客户的每次接触。经过协调整理售前、售中和售后等每个阶段，各类客户接触点，或接触方式，有目的，无间隙地为客户传达目标信息，造就匹配品牌应有的正面感受，以达到良好交流，从而造就差异化的客户体验。经过对客户体验进行有效掌握和管理，能够加强客户对店的满意度和忠实度，并从而提高店价值。