

# 大健康私域新零售系统开发起盘造势

产品名称	大健康私域新零售系统开发起盘造势
公司名称	广州量子云力科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市天河区棠东毓南路11号
联系电话	15918648642

## 产品详情

随着网络的发展，移动支付将全面普及，把线下零售高\*效接入互联网体系，整个市场将开启线上线下一体化阶段；轻度娱乐，包括休闲类游戏和低门槛视频，在低幼、银发等新网民中更易落地，在接下来有更大机会；智能手机对新网民（低幼、银发等）还是复杂，更简单交互，提供特定内容的智能硬件，将迎来机会；

大健康私域新零售系统开发找【吴洁.####微电】，大健康私域新零售系统开发详情、费用、工期、模式、制度、功能等，大健康私域新零售APP开发案例，大健康私域新零售软件开发源码，大健康私域新零售平台开发模板。

### 一、大健康私域新零售系统开发优势

#### 1、轻松管理社交新零售商，把握市场动向

社交新零售系统能够准确及时管理社交新零售商，掌握社交新零售商的销售情况，从而了解产品的销售情况，重要的是不仅实现了产品的销售与推广，还可以根据消费者的需求来改变产品的供求，了解市场动向。

#### 2、多样化的销售前端模式

社交新零售系统搭建的微商城实现了多层级的社交新零售，企业与社交新零售商分工合作，社交新零售商可以拥有自己的微分店，微商城的采购下单，推荐返佣和发起互动等活动，很好地利用了朋友圈的社交优势，实现了裂变式增长，使销售前端的模式更加多样化。

#### 3、移动版商城，打造社交购物一体化平台

微社交新零售引起了一波不小的移动端购物热。社交新零售系统让商家发展下级社交新零售商，形成三级社交新零售的全新销售模式，将产品销售到全国各地。而社交新零售商不需要发布商品、管理上下架

、处理订单、发货跟踪等各种繁琐的事情，他们只需要把社交新零售商城分享到自己的朋友圈，进行商品销售、也可以再发展下级社交新零售商，打造出社交购物一体化的销售平台。

#### 4、精\*准广播品牌、快速提高品牌知名度

比如，100家社交新零售商上架你们的产品，社交新零售商将你们的产品通过社交工具分享出去，以单品每家10个流量计算，流量上千一般都不成问题。类比淘宝直通车、就知道省多少钱了。招募100个社交新零售商上架，至少需要联系几千个微商分享商，这个过程，是在向几千个业内人士精\*准地宣讲你的品牌和产品。几百个社交新零售商在销售你的品牌产品，也能快速提高品牌认知度和知名度。

#### 5、拉动品牌旗舰店的业绩

社交新零售商做的越好，消费人群越多，对旗舰店的拉动越大。不用担心社交新零售商会抢走旗舰店的生意。因为微商平台目前是三级社交新零售，社交新零售商以店中店形式，上架你们的产品，终购买下单数据和发货售后始终由旗舰店负责。

#### 6、发掘长期合作的大渠道

和几百家社交新零售商合作磨合，一年下来，产品不太差的话是可以累积到几个可以长期合作的大渠道的。知道你的几百家社交新零售商后面的人是什么背景、有什么资源么？有没有可能是电视购物、团购、外贸、礼品、商超等，用心去发掘和维护吧，渠道的价值是长期的现金管道，和活动卖货不要同日而语。

#### 7、是产品裸测有效的工具

是否好卖是一个产品的天然属性，在它被定义完那天已经固化了。一个产品诞生出炉，如果100个社交新零售商上架试卖2个星期无人问津，就不要往其使劲砸钱了。快检测出产品是否好卖，节约的何止是生产成本。

### 二、企业如何通过大健康私域新零售营销模式系统方案赋能流量裂变？

#### 1.以社群为基础建立“关系链”

社群是基于人的连接，通过人类天然的社交和群居属性，让线下社交在线化，使社交变得更加高\*效的同时，也让企业传播更加高\*效。一个新品牌，要想通过社会力量来抢占认知高地，引爆公众情绪，就要在原有的渠道基础上，通过社群来连接，实现线下、社群和网络空间的用户交互的一体化。

#### 2.以利益激发“分享欲”

美国著\*名社会学家霍曼斯在社交交换理论中指出：任何人际关系，其本质上就是通过分享来交换关系，而分享的本质就是利益。利益驱动裂变就是通过以利益交换的方式引导裂变。

互联网从上世纪90年代就首先从美国开启并遍布全球，当前几乎所有的互联网热点，其实就是移动互联网，也就是说互联网市场向移动互联网倾斜。