# 什么行业适合加入智慧数字经营?

| 产品名称 | 什么行业适合加入智慧数字经营?                       |
|------|---------------------------------------|
| 公司名称 | 温州专帮信息科技有限公司                          |
| 价格   | .00/个                                 |
| 规格参数 |                                       |
| 公司地址 | 浙江省温州市鹿城区松台街道望江东路迎潮大厦<br>A幢201-(120)室 |
| 联系电话 | 0577-86666610 18968999397             |

## 产品详情

#### 智慧数字经营

如今在线下商家圈

蔚然成风,风头一时无两。随着智慧

数字经营在线下的不断深入, 智慧数字经营代理

行业随之兴起,创业圈迎来新机遇。线下商家亟待进行数字化转型,将数字化转型视为重中之重,基于 这种需要,创业者在智慧数字经营代理项目上便有了可以尽情发挥的余地。

可以说,在智慧数字经营这个项目上,商家和创业者相辅相成,缺一不可。商家越急切的需要进行数字化转型,那么可供创业者发展的空间便越大。

但话说回来,创业这条路,并非我们想的这么简单。我们大多只了解那些创业成功的人光鲜亮丽的一面,却忽略了他们在通往成功路上所遇到的种种苦难。有那样一群人,在看到了一个项目的商机后,没有对该项目多加了解,便稀里糊涂的加入了,幻想一步登天,一夜暴富,但结果往往是想象有多丰满,现实便有多骨感。

创业并不是一项易事,它也讲究"天时"、"地利"、"人和"。幸运的是,智慧数字经营已经占据了"天时"和"地利",独剩一项"人和",有待我们考究。

2021年是智慧数字经营蓬勃发展的一年,是十四五计划中数字化发展的开局之年,也是支付宝和微信大

力发展智慧数字经营的关键一年,因此,"天时"由此可得;所谓"地利",2021年是数字化发展的关键一年,商家也需要在这一年加速实现数字化转型,而我国线下商户千万户,正有大片区域等待着创业者去开拓,"地利"因此而来;至于"人和",我们可以将它理解为适合这个项目的人,对的人遇上对的项目,才能有一个完美开局。

智慧数字经营适合在哪些行业运用?在和数十位微火智慧数字经营代理进行深入交流后,小编得出一个结论(仅代表个人看法),来自以下这些行业的从业者更加适合智慧数字经营代理这个项目。

一、从事过支付行业、小程序开发行业或者其他相关行业的个人

智慧数字经营的发展,离不开支付和小程序的支持,如果创业者在加入智慧数字经营之前有过这些相关行业的从业经历,相对于其他同行而言,对于智慧数字经营会有自己的独到见解,懂得更多,便更容易去打动并说服商家入驻智慧数字经营。

微火智慧数字经营代理郑先生在加入该项目前,便是温州广东某公司的程序开发员,后在加入该项目后,因为自己曾经从事过相关技术行业,在培训时对智慧数字经营的项目知识吸收能力便快于常人多倍,并且时常能举一反三,有自己的独到见解。得益于这一点,郑先生在拓展市场时,往往可以通过生动形象的举例和没有任何纰漏的描述来打动商家。成为微火代理三个月里,郑先生成功拓展了上百家商户,月收入十分可观。

### 二、从事过销售行业的个人

智慧数字经营的拓展,是和众多商家老板打交道,如果你曾经从事过销售行业,那么在遇到不同性格的 老板时便会有不同的应对方法,这是多年的从业经验所给予的,也是那些没有从事过销售行业的人无法 比拟的。多年的销售经历,可以让你懂得随机应变,懂得察言观色,而这都是市场拓展过程中的优势。

李先生在成为微火代理前,是汽车公司的一名资深销售人员,在拓展市场时,李先生会将会将各种各样的销售手段和智慧数字经营相结合,他可以从和商家的简单对话中了解商家的经营痛处,从而针对这个痛处进行智慧数字经营的推广,以此来吸引商家入驻。

李先生成为微火代理至今已五个月,在这五个月的时间里李先生逐渐组建了一只成熟的地推团队,并且 每月收入达数十万。而这个数字,还在不断增长中。

#### 三、有商户/客户资源以及广泛人脉的个人

如今这个时代,掌握住了资源便是掌握了金钱,只要资源人脉尚在,便不愁找不到变现渠道。市场拓展

过程中,手头掌握的商户资源越多,机会便越多,而广泛的人脉也可以为你提供源源不断的资源。如果你手头有足够的资源,但没有"变现"渠道,<u>智慧数字经营</u>或许就是那一条适合你的渠道。

编辑:网付官方(智慧数字经营专题页:https://www.163.gg/product-wisdom.html)

本文为作者独家原创,转载请注明出处,违者必究

关键词:智慧数字经营,创业者,数字化转型