

多商家入驻商城开发源码定制

产品名称	多商家入驻商城开发源码定制
公司名称	青岛创元软件科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	开发商:创元软件 开发语言:ASP.NET C# 框架:VUE
公司地址	青岛市市北区辽宁路科技街
联系电话	0532-68863401 13256846572

产品详情

多商家入驻系统开发，多商家入驻模式开发，多商家入驻平台开发，多商家入驻商城开发，多商家入驻软件开发

多商家入驻分销商城系统是一个融合了平台自营与入驻商家共存模式，通过这个平台能够实现商家独立管理，独立运营，主商城监管，后台功能丰富，支持自定义分红比例鼓励分销,裂变式引流带来更多转化，还能通过这个平台助力企业低成本快速构建在线商城。

一、在后期的运营中，商城app如何吸引上商家入驻呢？

1、打造核心卖点：商城app上线前期，要找到一个核心吸引商家的理由。比如前期的无门槛入驻，商家认为反正零成本，会愿意尝试，后期按照销售额分成。

2、前期入驻福利：可以上线一些限制名额的特惠活动，比如规定时间内入驻享受首页广告推送，前100名享受推广优惠套餐等。

3、打造主力店：线下的大型商场开业，一定会主推几个能够吸引大家目光的主力店。app也可以通过主力店吸引客户使用，后期引流到其他商家店铺。比如同城app的主力店就是本地的大型超市，可以谈合作运营。同时，也可以通过打造品牌店铺，拉高app在用户心中的印象。

4、打造爆品：线下商城引流主要靠主力店，线上app的引流核心在爆品。爆品就是目标客户的强刚需，同与商家合作，进行大规模的推广，树立地位，通过爆品吸引用户下载app使用，同时鼓励商家加盟。

5、联合营销：在app上线前期，可以联合商家做大规模的推广活动，要求商家在实体

店展示app的活动信息，吸引商家线下的流量到自身的app中。美团上线前期，就是通过“一元吃霸王餐”活动，吸引大批终端用户，等用户养成使用习惯，逼迫商家入驻平台。

6、品牌造势：商家入驻平台是为了获取新的销量，但是app在前期没有多少流量。这就要求运营者学会充分造势，在用户群聚集的领域进行曝光，比如寻找代言人、举办或者联合举办行业活动、举办新闻发布会等。

7、配套服务：为商家提供对应的配套服务，把自身的定位从平台提供方，转化为综合的营销顾问服务，进行深度对接

二、商家入驻商城系统开发营销模式的有哪些？

- 1、主流返佣模式,下级购买上级获得返佣。但只有三级内的分销商能获得佣金。
- 2、灵活返佣,根据分佣比率及可分裂的小分佣金额设定层级。用户销售商品获得佣金,自己获得一半,另一半给他的上级分佣,其他再给再上级分佣,以此类推,直到佣金达到设定的小值。
- 3、一个团队有且仅有一个渠道代理商。该渠道团队所有用户购买时,渠道代理商均可以获得固定比率的返佣
- 4、推荐渠道代理商成功的人即为渠道推广员。若推广员推荐渠道代理商成功,则渠道代理商每获得一笔佣金,推广员也有相应的持续返佣。
- 5、每个省、市、区有且仅有一个区域渠道代理商。该区域团队所有用户购买时,区域渠道代理商可获得该区域内的购买返佣。省级代理获取省级分红,市级代理获取市级分红,区级代理获取区级分红。

三、多商家多店铺分销平台的基础功能有哪些呢？

- 1.商品管理：对商品的种类、属性、大小、作用等进行分类整理，一目了然的每个商品的数据信息，让商家可以更加高效的管理商品库存。
- 2.订单管理：每当有用户购买，多商家多店铺分销平台都会进行记录。商家通过系统后台可以查看每一笔订单的状态，那些是待发订单，哪些是已发订单，信息提醒让商家及时处理订单，维护与客户之间的

关系。

3.后抬管理：系统能够实时跟进每一笔订单，记录分销商的系统中清晰明了的分佣体系和严谨的供应商体系，可以让商家更好的了解到整体的商城财务状况，提高资金管理效率。

4.品牌商管理：入驻的供应商也是分不同的等级的。商家可以多商家多店铺分销平台后台根据供应商的等级、渠道和不同的拿货模式等自定义设置优惠折扣。

5.分销裂变：在商城中购买产品的用户就可以成为品牌的分销商，将多商家多店铺分销平台生成的推广二维码分享到朋友圈中就可以卖货获得利润分成，以客荐客的模式为商家促进销量增长。

二、商家入驻商城分销系统商城的角色

- 1、商家可以上传产品,后台有订单统计,可以导出来跟平台结算。
- 2、商家可以有多个,系统支持平台手动设置。
- 3、结合线上线下系统实现营销。

主营业务包含：

小程序公众号开发，app系统源码定制：

百人精英研发团队，十年开发经验：

服务于各领域，欢迎来司实地考察。