

汇云聚美微商系统开发

产品名称	汇云聚美微商系统开发
公司名称	广州微码互联科技有限公司业务部
价格	1000.00/件
规格参数	
公司地址	广州市天河区
联系电话	13480273125 18122468543

产品详情

O2O是现在zui流行的词，线上线下，实际上应该翻译成虚拟现实，目前被应用到了传统的服务业zui多。O2O的两个O代表着两个世界，一个虚拟，一个现实。子超认为O2Ozui关键的环节是“2”字，2代表着链接两个世界的场景，不管是线上还是线下，还是虚拟现实，找到适合的场景对接两个O才是王道。O2O会成为我们现实生活中的映射，也会成为我们现实生活中的补充。前面提到了电商优化了标准化商品的产业链，而O2O则是针对产量不能规模化的，和区域化结合很紧密的服务类商品的链条优化，比如美甲，餐馆，足疗，美容美发，看电影等行业。随着O2O的进化，会进一步围绕着人的更深入的服务展开。

汇云聚美微商系统基于移动社交网络建立品牌与消费者之间的链接，摒弃传统零售模式中间不产生价值的环节，使得价格回归理性，构建消费者与品牌之间的信任感，参与感和真实感，让用户主导品牌口碑传播。

汇云聚美微商系统解析：

市代：投资1.5万元左右，4箱货，7款产品任意搭配，利润6 - 7000。

省代：投资4.3万元，13箱货，7款任产品意搭配，零售利润3万余元，零售+批发利润1.5万多。

总代：投资24万元左右，73箱货，零售利润20万元左右，零售+批发利润7万左右。

按照投资金额的不同获得相应的级别，级别越高拿货价越低。

以全国统一零售价为650元/盒的紧致宝为例：尊享价600元/盒；市代价384元/盒；省代价312元/盒；总代价252元/盒。

成为汇云聚美代理后除零售赚取差价外，还可招募代理获得利益。

汇云聚美微商系统基于“社交+电商”的模式，以“发现、推荐、分享”的方式，让更多的用户能够享受到“分享经济”所带来的美好生活体验，打造品牌方、传播者、消费者共赢的生态关系。

个性化是O2O之后的进一步升华，个性化针对的是商品或服务不仅仅是产量（不能大量），而且目标定位是少数群体。未来的文玩市场，高端定制，奢侈品限量发行，还有私人定制都是个性化的趋势，同质化商品和服务的世界必然会导致个性化时代的到来。90后00后的年轻人，更希望有自己的一片天空，不管做什么事情，能不能个性化是他们内心深处的潜意识，这个也是一个潜在场景，比如弹幕电影本身就是个性化产品，雕爷牛腩就是个性化的场景下开辟的一个品牌，垂直化的极致必然就是个性化，垂直化虽然是小众，但是一旦做到极致必然口碑会扩散，必然会影响周边人群，当周边人群接受了个性化的优质服务，长尾效应就会出现，个性化产品和服务的市场也会足够的大。