

护肤品新零售系统平台开发

| | |
|------|-------------------------|
| 产品名称 | 护肤品新零售系统平台开发 |
| 公司名称 | 广州鼎峰网络信息科技有限公司 |
| 价格 | .00/个 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 广州市天河区 |
| 联系电话 | 13724186946 13724186946 |

产品详情

护肤品分销系统开发，护肤品分销新零售模式开发，护肤品新零售系统平台开发

营销是一家企业长远发展的关键，互联网营销渠道突破了传统营销渠道的许多界限，并且给营销渠道领域注入了新鲜的血液。在“互联网+”时代，传统企业与互联网相结合是大势所趋，“互联网化”成为企业在新形势下转型与变革的新途径。

企业利用护肤品分销商城新零售系统可以解决哪些问题？

1、分销商的管控问题：

无论是线上线下的渠道分销，都未能摆脱长期以来困扰传统企业的问题---对分销商的把控。

所谓“成也萧何，败也萧何”，分销商散乱，渠道管理失控，市场混乱，内部价格战、分销商窜货等问题屡见不鲜，而护肤品分销商城新零售系统则可以通过系统化、平台化、流程化来规避以上问题。在微分销系统中，每一个客户都是粉丝，粉丝可以申请为分销商，企业可设置会员申请成为分销商条件，购买、消费或是无条件均可。一旦成为分销商，其推广才会获得返利。

2、库存积压问题：

对于厂商、品牌商来说，发展分销商，最大的敌人不是竞争对手，而是库存。

很多用户因为货物管理的库存和资金占用问题而不敢加入，微分销系统则直接解决这一系列问题，所有订单汇聚。

这就直接打消了几乎所有分销商的顾虑，分销商的加入成本、运营成本完全是0投入，0风险，这就为企业实现全民营销这一目标奠定了基础。

3、利益分配不均问题：

传统零售企业在实施O2O的时候，会出此案总部大力提倡，各门店分销商不配合的问题，归根结底是利益分配的问题，线上渠道不想给钱线下，线下不想给钱线上。

而护肤品分销商城新零售系统则很好的解决了这一问题。

总公司在后台直接对各个分销商进行管理，再授权分销商发展各级下级分销，实现真正的二级分销，不仅仅避免了传销的质疑，而且一方面鼓励大家通过分享实现优惠，另一方面也降低了企业的营销成本，让产品利润达到规模化和品牌化优势。

4、客户难以沉淀问题：

无论是线下渠道还是线上渠道，传统企业都不能解决一个根本性的问题，即客户的沉淀。

线下渠道客户掌握在分销商手里，线上渠道客户掌握在平台方手里，企业没有自己的客户积累。

如今企业建立护肤品分销商城新零售系统，通过微信公众平台对外开展销售，通过微信公众平台，不仅可以实现粉丝和会员之间的相互转化