

美丽天天秒APP开发（现成案例）

产品名称	美丽天天秒APP开发（现成案例）
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

微信社群是基于人与人之间的链接，让线下社交在线化。实体门店通过建立社群，来实现线下、社群和网络空间的用户交互的一体化。新零售结合社群营销堪称完美组合，首先社群具有社交属性，自带营销的能力，帮助商家最快的推广。用社群营销的方式加快推广以社群营销为核心的新零售业务模式，打破时空局限，从而帮助商家实现快速推销，精准营销。这种裂变形式是通过“社交+利益捆绑”，通过现实奖励（如红包返现、价格优惠等）或虚拟奖励（如购物金、优惠券等）直接利益作为裂变驱动手段。从用户角度来说，在传播分享过程中可以获得实实在在的收益；而从线下门店商家来说，极大的降低获客和推广成本，用户可直接通过任何场景消费，每一个消费者都可以通过社交空间分享传播商品、推广内容，用分享做销售，用人去裂变人。

美丽天天秒：模式简介：

加盟区任意消费499，成为代理(产品自选，不指定)，即可生成自己的推广码。

成为代理后，终生享受免费用洗衣液，免费用洗面奶，免费用面膜，免费用各种美妆产品等。

可以在农副产品区，享受低廉的价格，获得更优质的绿色农产品

推广奖励:

直推奖励，单100元，第二单也是100元，完成直推2单后升级为老板，享有间推奖励。

成为“老板”后，直推奖励:300元/单，旗下间推奖励:200元/单（无限代）

商家打造好私域流量池后，可以在将公众号内容、小视频、小程序商品码、促销活动等推荐到社群，通过价值干货驱动让用户转发出去，直击用户痛点刺激转化变现。实体门店只有不断自我创新，才能适应新零售时代传统门店数字化转型加速的发展趋势。店主们可以通过构建线上线下全渠道营销战略，快速抢占市场份额，成就门店数字化升级，从根本上解决拓客、留客两大难题，占据行业领先位置，在变革中赢得先机。