

B+C+直播复合模式系统开发

产品名称	B+C+直播复合模式系统开发
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

产品详情

B+C+直播复合系统开发、B+C+直播复合模式系统开发、B+C+直播复合模式系统制度开发、B+C+直播复合模式系统平台开发。

这些品牌为什么在市场上会取得持续的成功，除了在产品上的品质保障和不断创新之外，他们非常重视品牌在消费者心智中的品牌建设。

以蒙牛优益C为例，经过11年的发展，已成为中国活菌型乳酸菌饮品的与创新者，力压养乐多等行业巨头，揽获一批忠实的年轻粉丝，成为备受年轻人喜欢的网红“神仙饮品”，优益C如何做到的？

优益C上市后强势登陆分众传媒，运用电梯电视+电梯海报+电梯智能屏+卖场的媒体组合，在全国100+城市高频持续性引爆。“活菌500亿，5倍更给力”广告语伴随熟悉的旋律，迅速打入都市主流人群心智。

另外，华润雪花啤酒作为国货品牌中的翘楚，把主流综艺节目和分众传媒作为主要阵地和重要引擎，前者让雪花更贴近年轻消费者，后者则帮助雪花锁定都市主流消费群体。通过品牌传播与消费者紧密连接以及线下与线上的有效联动，保证了品牌在高端酒市场和年轻人群体中的优势。截至2021年6月，雪花实现净利润亿元，同比大幅增长%，占有率超过30%。

B+C+直播复合模式系统开发介绍：

一、B端——经销商管理

1、规范经销商身份，产品数字化身份管理

经销商上级审核下级，系统自动授权并生成授权证书，让每位经销商身份合法化；“一物一码”应用系统赋予商品数字化身份信息，扫码发货，实时追踪商品状态及流向。

2、经销商权限设置，规范经销商行为

品牌方可以对经销商下单方向、支付方式、z低起订量等进行设置角色管理，还能对总部员工单独设置权限内账号管理，无需担心越权操作；从技术层面上规范经销商及总部员工行为。

3、经销商自助操作，订单轻松管理

通过复合模式系统，经销商可全天候自助调货、预充值和多款产品随意组合下单，系统智能结算邮费，物流信息更新及时，随时可查，订单管理效率倍增。

4、设置动销奖励机制，促进商品销售和团队拉新

平级奖励、推荐奖励、团队业绩奖励，可按月、季、年分别查看，并支持按个人业绩、团队业绩或总业绩进行排行展示，各种奖励的逻辑系统自动运算，奖励明细查询方便，结算迅速并支持各种个性化定制奖励模式，z大化激励经销商参与商品销售和团队拉新。

5、掌握全局数据，快速调整经营策略

从经销商、业绩、订单、扫码等进行大数据统计分析，实时更新、及时反馈，品牌时间掌握z全面的大数据多方面对比分析，为品牌在团队管理、商品管理、用户营销管理方面提供可靠的依据，帮助品牌快速调整经营策略。

二、C端——零售商城

1、数十种营销工具，全员推广拓客

抽奖、拼团、、限时购、组合购、趣味小游戏等数十种营销工具在帮助经销商引流拓客和提升业绩的同时，还能帮助品牌抓取新鲜潜在的经销商流量，保持团队的更新迭代，降低创业门槛，便于消费者向经销商转变。

2.会员分销模式

业务员的水平参差不齐导致销量下降，不利于利润的提高。所以需要不断的加入新鲜血液，同时还需降低用人成本，这样就需要借助分销模式，通过发展多种渠道的分销商，推广自己的品牌产品。现在微商

城成为移动电商的新宠儿，很多个人和企业也都建设属于自己的微分销商城。