

斑小将新零售商城系统开发

产品名称	斑小将新零售商城系统开发
公司名称	广州茂林网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市黄埔区城门大街2号之三5楼5103室
联系电话	19864740108 19864740108

产品详情

斑小将新零售技术开发，斑小将新零售模式开发，斑小将新零售开发，斑小将新零售软件方案介绍，斑小将新零售平台定制，斑小将新零售小程序开发，斑小将新零售系统定制讲解

核心提示:文章资料收集于网络，仅供开发需求者模式参考，与平台无关。如果您需要定制开发系统，请与我们联系，玩家勿扰!“ 本文章来源于互联网，如信息有违发违规及侵权请联系作者删除 ”

一、斑小将新零售系统需求介绍：

蜂享家社交新零售系统开发，，蜂享家社交新零售平台开发，蜂享家社交新零售软件开发，蜂享家社交新零售平台搭建，蜂享家社交新零售源码搭建

一、蜂享家社交系统需求介绍：

新零售目前有4大商业模式，一是京东到家为典型的网站商业模式，二是每日优鲜为典型的前置仓商业模式，三是永辉生活APP典型的单店赋能商业模式，四是盒马鲜生典型的新业态便利店商业模式，下文分别分析其盈利模型。

1、网站商业模式

京东到家、饿了么商超频道、美团外卖商超频道都是网站商业模式，区域内的多个商家加盟网站，可称为C2C商业模式。

京东到家与连锁便利店合作，京东到家有3部分收入，一是6000元每年的网站操作费和6万元的保证金。二是3-10%的销售扣点，笔者调研过某便利店，扣点是7%。三是收取顾客的配送费，一般2-8元。

如果京东到家与某连锁便利店合作，扣点7%，收取配送费4元，如果配送综合投入9元，则笔单价要达到71元，收入才足够配送投入，据笔者推测，京东到家目前平均笔单价难到70元，所以京东到家还在补贴中，但补贴的额度在可控范围内。

京东到家如果提高配送费，在模型上是能盈利的，但京东到家目前订单密度比较低，笔者曾在几个区域计算过3公里范围内京东到家的订单量，大概在1-3万单/月，京东到家需要在单量和投入之间掌控平衡。