

小蜜淘APP源码开发

产品名称	小蜜淘APP源码开发
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	东莞市
联系电话	18665158422 18665158422

产品详情

小蜜淘合伙人模式开发，

随着零售业的发展，生产企业开始围绕商业订单转，zui有代表性的表现就是商业企业自有品牌的发展，普遍采用自有品牌的经营战略。随着零售业的竞争愈加激烈，如何不断地改革创新，实施自有品牌战略，被越来越多的大型零售企业所关注。自有品牌的实施zui突出地表现在它实现了商品的低价。其中的原因主要有以下几点：di

一，大型商业企业对供应商保持着强有力的话语权，有较强的议价能力，从而在价格竞争中取得优势。
第二，大型零售企业通过与厂家直接合作，采取贴牌或委托生产的形式缩短了产品流通中间环节。

链客智慧商圈联盟是倾力打造的一款集“聚合支付+本地商圈联盟+粉丝经济”于一体的消费支付平台。公司成立三年有余，经验丰富，，实力雄厚，含营业执照、wei信+支付宝正式授权、增值电信业务经营许可证、10余个guo家版权局颁发的《计算机软件著作权登记证书》等,公司董事长、创始人公开亮相，阳光经营，消除代理商、商家、消费者及相关各方一切疑虑。

实体商户为什么会入驻链客智慧商圈?

- 1.全免费，入驻不收取任何费用。
- 2.商户产生的营业额，wei信平台不收取一分钱的提成。
- 3.商户产生的营业额是秒到wei信账户的，不存在提现帐期和提现手续费的问题。
- 4.wei信用户近12亿，庞大的粉丝群体，可以真正帮助商户拓客引流。
- 5.帮助商户终生锁定消费者，赚取跨界收益。
- 6.商户不用下载任何APP,不改变商户的收款方式。只需换一个收款码即可。

7.不改变消费者的支付习惯，wei信支付已经成为习惯。

8、消费者次到商家扫链客收款码，即被该商家锁定。今后无论到任何特约商户消费，你都有丰厚的分润。

9、商家可以兼任链客拓展员，赚取更大收益!

链客模式:商家,消费者如何做到互惠互赢。

一、商家只需要做两件事:

1.根据经营成本利润:让利:9.5折---7折?

看到这里，有些商家可能就会问了，为什么要打折,打折我不是少赚了，本来就生意难做，还打折?

平时我们为了增加销量，清出库存，吸引人气,不也经常打折促销，送礼品，送会员卡，，，等等，可这只能一时短期做个活动，一时能增加销量，清出库存，吸引一点人气，可活动一结束，消费者，会找下一家做活动的一家便宜的去消费，你留不住消费者，你锁定不了他。你得不到他的任何额外利益。现加入链客智慧商圈，你就可以锁定他，可以说他为你终生打工，只要wei信不倒，他用wei信支付，你就收入到老。你的小小打折，锁定一个消费者，会十倍，百倍的赚回来。

商家是如何实现跨界收入的呢?

例:比如你是副食店老板，我次到你店扫升级成2.0版本的收款码，买了包烟10元，我付款10元。得到平台赠送的hong包9.9元。

实际到你账户9元，(比如你打九折让利10%为例)，我得3个1元hong包，共3元，是不是可以说我买了包烟还得到了3元的优惠券!另加shou次平台赠送的9.9hong包(可以全网通用)中午我请客吃饭，买单时商家打八折我扫码付了500元，商家打八折，用了hong包卷9.9+3元券，我实际支付487.1(我优惠了12.9)。

商家打8折，实际秒到商家wei信400元(商家让利100放在平台)。重点来了:这时你的账户也会秒到100-12.9=87.1元的20%=17.42元,我在你那里买的那包烟钱你赚回去没?而且后面一直都可以拿我在任何区域任何行业扫2.0版本二微码的佣金,你觉得你赚了没?只要生活，就会消费，只要消费，消费者手上的券要想抵扣省钱就去找有升级收款码牌的商家，一个消费者一年，三年五年能给你带来多少分润回馈呢?

零售企业实施自有品牌战略，可以通过零售终端收集消费者对某类商品需求的信息，提出新产品的开发设计要求，进一步选择合适的生产企业进行开发生产或自行设厂生产，迅速推出顾客需要的相应产品，zui终在零售企业所属零售终端进行销售，取得市场经营的主动权。企业不仅获得商业利润，还可以获得部分加工制造利润，增强了抗击市场风险的能力。自有品牌发展至今，从贴牌生产、订制开发到协同开发，目前大型零售企业自有商品开发共有4种模式，具体如下。di一种模式可以概况为du家开发型，大型零售企业企划、合作企业生产，然后贴上零售企业的商标。简单说就是零售企业选择工厂根据市场需求联合研发，而后，由工厂进行产品代加工生产，由零售企业冠以自己的自有品牌标签，并在自有的连锁门店进行营销的一种产品。第二种模式可以概况为联合开发型，大型零售企业企划、合作企业生产，然后贴上制造商和零售企业的商标，这种模式生产厂家品牌度高，可以利用厂家的品牌影响力。