

益甘美公众号商城开发（系统模式）

| | |
|------|-------------------------|
| 产品名称 | 益甘美公众号商城开发（系统模式） |
| 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

益甘美商城系统开发，益甘美公众号商城开发，益甘美拼团系统开发，益甘美拼团商城开发，益甘美小程序开发。

免责声明：此帖来源转载于网络，仅供参考，非平台方，一切与本人无关，本公司专业开发系统，不是要做系统的一律勿扰！！

零售竞争到最后，是一定要区分用户定位的，要区分用户定位，就要做出差异化供应链，做出差异化供应链就不能吸引所有人，单一的平台模式就不适合了，而是要去全网全平台做销售。去全网做销售，不是把所有商品都入驻，而是差异化入驻，吸引用户，再做大用户价值。

一、益甘美商城之模式制度说明

1、益甘美商城举例说明：100元产品10人成团。一人扣除预付款购置优质产品，并获取对应积分。剩余9人未获得产品，预付款退回

，并获得产品价格？%返佣。

2、益甘美商城之拼中：再获得产品同时获得团长资格，开团绝不拼团，也就是佣金是稳赚的。

3、益甘美商城之拼购：会员参与拼购，拼中者得产品，同时送等额积分。未拼中者得，即平均分享拼中商品的？%利润。

4、益甘美商城之发团：团长可以在平台选择对应产品进行开团，分享好友参团或等待平台自然流量成团。

二、益甘美商城是怎么玩的？

通过好友的分享或直接在商城中选择商品参与，用户选择开团或参团的同时断定是否有库存，然后提交订单；提交订单后，支付的时候

会断定此拼团是否满团，未满团则持续支付：已满团会提示用户去开团，或者主动帮用户开团，走到支付环节；支付成功，用户参团成

功。在规定时间内，参团人数达到规定数就判定拼团成功，规定时间未成团就判定拼团失败；拼团成功的订单变更为待发货，开端向仓

库流转；拼团失败的订单取消订单，原路退款。

订单提交成功后，订单流转为待付款状态；规定时间内不知福，订单会主动取消在支付时再次去断定是否满团；

拼团成功或拼团失败，都要以必定的方法（短信公众号或app提示）通知用户；

拼团整体的运动设置一个限定时间，每个用户团开端后设置限定时间。

这种经营理念，就是品牌零售型打法，渠道做的很多很深，自己的平台只是自己的私域流量中枢，建立全网营销能力，成为自己的核心竞争力之一。

这跟社交电商平台总是研究裂变用户运营大不相同，总是研究和设计裂变的公司，就是想走捷径的公司，总想用zui小的努力，换来zui大的用户量。问题是，捷径人人想走，走得多了，就成了大路，成了大路，也就不是捷径了。