

# 告诉你做一个类似迪卡侬的app需要多少钱？迪卡侬可以线上购买吗

产品名称	告诉你做一个类似迪卡侬的app需要多少钱？迪卡侬可以线上购买吗
公司名称	郑州龙之宇科技有限公司
价格	10000.00/套
规格参数	
公司地址	郑州市河南大学大学科技园东区12号楼602
联系电话	19137161875 13017688270

## 产品详情

迪卡侬迪卡侬可以线上购买吗APP/小程序开发需要有哪些功能:

本文将解决你对网上购买自行车的所有疑惑~(欢迎到评论区回答问题~) 目录

1.网上买的自行车怎么安装？流程是怎样的？ 2.网购的售后谁负责？商店还是网上？

3.为什么不建议买凤凰？ 4.自行车安装调试会很难吗？ 5.想入门骑行，怎么入门？

6.捷安特、美利达、喜德盛、特立尼达、迪卡侬、ucc、Trick、闪电。这些常见的品牌有什么区别？

1.网上买的自行车怎么安装？目前每个品牌都有不同的网购安装策略~ 捷安特，美利达：JD.COM和淘宝都有自己的店铺。(美利达只在JD.COM有门店)邮寄采取门店取货的政策，即线上购买自行车，线上填写当地线下门店。车会送到当地线下店免费调试安装~ 捷安特和美利达网店目前不支持快递到自家楼下~ 新疆、内蒙古邮费150元，宁夏、甘肃、青海邮费100元，再次拍卖后才能送达。详见店铺首页公告~ 其他未尽事宜，咨询在线~ 德胜，千里，UCC，绝招：他们把它送到了他们的楼下~ 他们预装90%，剩下的是车把，脚踏垫，前轮，前刹车等。剩下的大概就是简单的安装，会送一些工具。如果有什么不能安装的地方，可以随时联系在线，提供安装教程视频~ 迪卡侬自行车业务：

他们可以选择送到楼下，也可以到店里取(前提是附近有迪卡侬运动超市~) 闪电：

他们一般只提供门店提货~ 但是，由于中国大陆的商店很少，客户可以选择与线下商店讨论，并要求他们再次发送。但是运费要自己承担，自己组装的车没有售后保修。所以不推荐这种方法。

2.网购的售后谁负责？商店还是网上？

只要是采取“线上购买，门店提货”政策的品牌，线下门店负责\*\*\*\*和售后。 3.为什么不建议买凤凰？

总结：质量差，售后差，欺消费者。

说实话，买一辆质量更好的自行车，不仅省钱，而且买一辆更安全。

频繁的质量问题只会浪费你的时间和金钱。请不要拿生命做赌注~ 图片取自以上链接，侵删~

图片取自以上链接，侵删~ 3.自行车安装调试会很难吗？ 1.担心网上购买的自行车调试安装问题：

自己调试真的不难。他们将安装90%的组件，剩下的10%。提供视频教程很简单。有手就哈哈~

如果实在担心，可以买自己的品牌。 2.担心以后自行车的售后和调试问题：

这个你可以放心！我在这里。售后都是小问题~ 关于质量问题

一般自行车零件保修两年，车架终身保修。

也就是说，如果因为质量问题导致自行车零件坏了、报废了、磨损了，联系在线，他们会安排更换。

镜架，在我们的生活中，有断裂或断裂痕迹的质量问题，可以联系在线，安排更换~ 关于调试问题

如果当地有线送修店，不管什么牌子的车，随身带着，一般都是免费送变速器调音的。

至少同一个牌子的车，去同一个牌子的车店，必须免费设置~

不同牌子的车，如果车店收取很少的费用(几块钱)，也是合理的。

如果想自己设置培训，关注我~长期更新骑行和自行车相关内容！

下面的帖子是：自行车训练的详细视频 欢迎关注骑行圈，一起分享骑行乐趣~

4.想入门骑行，怎么入门？首先，你得具备这些条件：1、自行车(公路车和山地车)

2.基本防护工具(头盔、手套) 那么，恭喜你，你已经满足了基本的入职条件！现在您需要：1.去当地的汽车商店走走。可以从车店偷学一些训练知识，加入当地的骑行队伍，参加车店的活动，认识更多的车友。

2.加入当地聊天群，通过QQ、微信参与群骑。3.多去百度贴吧和Meiqi，了解自行车，了解自行车~恭喜你能够做到以上步骤，你已经成功起步了！

5.捷安特、美利达、喜德盛、特立尼达、迪卡侬、ucc、Trick、闪电等。这些常见的品牌有什么区别？

星级，满分5分(主观评价，仅供参考~) 以下图片来自网络，侵权~ 巨人，台湾省的国产品牌。

线下商店的数量 性价比 外观涂层 质量 售后服务 保值能力 美利达，台湾省的国产品牌。拥有的自行车生产线，采用比JIS、CPSC、BS更严格的质量标准，年产量180万辆。生产的高品质系列山地车、公主车、仿山地车、跑车全球30多个国家和地区，以及国内各大城市(百度百科)。

线下商店的数量 性价比 外观涂层 质量 售后服务 保值能力 德胜，国产品牌 成立于1995年，现已成为行业，集研发、生产、销售

为一体的自行车高科技企业。d、生产、销售和服务，中国大的自行车制造商之一(百度百科)

线下商店的数量 性价比 外观涂层 质量 售后服务 保值能力 特立尼达，国产品牌 线下商店的数量 性价比

外观涂层 质量 售后服务 保值能力 迪卡侬，美国品牌 B'Twin是法国迪卡侬旗下的自行车品牌。B'Twin Decathlon品牌的设计宗旨是热爱自行车，促进全世界的骑行生活。是这个品牌强的特点之一。坚持每一个设计都是为了满足客户的需求，简单又美观(百度知道)。

线下商店的数量 性价比 外观涂层 质量 售后服务 保值能力 闪电，诡计，美国品牌 线下商店的数量 性价比 外观涂层 质量 售后服务 保值能力

更详细的品牌介绍，关注我吧~ 详细的自行车品牌解读即将发布~ 图片来自网络，侵权~

龙宝会做一个初级骑行的(全系列)解读~ 这篇文章需要3个小时，可以双击吗~

欢迎关注龙宝，全是男骑和公路车~ 比较热门的回答~

迪卡侬迪卡侬可以线上购买吗APP/小程序开发费用大概需要多少:

不懂的技术的不知道app如何计算费用，不知道APP开发需要多少钱，因为有的公司也是报价不一样，但是真很难给出一个准确的报价，因为APP开发不同，

具体的需求不同，同样难易度也不同，那么就产生了报价的差异迪卡侬迪卡侬可以线上购买吗主要核心功能有4个,需要用到8个开发人员，我们要考虑到APP开发的复杂程度,

因为APP开发针对的人群不同,那么每个APP的需求也不一样,所以难易度也不一样,开发需要100人/天和200人/天,这个价格也是不一样的.我们要考虑到难易度,还要考虑到用多少人,假如我们需要33/天,那么我们的项目的总费用就是26400元

在电商席卷的当下，线下实体店的日子普遍不好过，但迪卡侬是个例外。6月的一个普通工作日，《财经日报》记者在上海浦东华牧的迪卡侬店看到，现场生意不错，前来购买沙滩裤、跑鞋或准备露营的年轻男女络绎不绝。欧洲大的体育用品零售商似乎没有受到国内电子商务的影响。继去年门店数量突破100家后，迪卡侬今年将目标提升至180家。

业内人士普遍认为，迪卡侬是运动品牌的“宜家”，他们对抗电商的核心法宝是体验式购物。走进任何一家迪卡侬门店，都可以直接试用产品。不用忍受店员的“白眼”，还能得到的健身指导。以迪卡侬上海华牧店的高尔夫区为例，顾客甚至可以得到老挝国家高尔夫队前队员的指导。

线下体验是迪卡侬线下销售大的吸引力。受益于此，迪卡侬在中国市场的打开速度正在加快。自2003年开设家门店以来，迪卡侬已在全国54个城市开设了122家门店。事实上，在2009年，迪卡侬在全国只有30多家门店，在接下来的五年里，该公司以每年10家左右的速度增长。随着品牌度的提升，迪卡侬未来开店速度会更快，计划到2020年全国开店500家。迪卡侬在2008年后进入快速扩张期。“北京奥运会后，体育市场的重心已经从竞技体育转向全民健身。”迪卡侬一位内部负责人向《财经日报》记者透露，目前华东、华南市场相对成熟，华北市场发展迅速。“西方市场必将成为迪卡侬中国的下一个快速增长点。

”进入中国十几年，迪卡侬也遇到了一些困惑。至于开店的模式，与法国、西班牙等欧洲市场在郊区购地自建店铺的模式不同。中国一线城市土地资源稀缺，复制欧洲模式必然代价巨大。所以迪卡侬在国内首创了小模式，即购物中心概念店。小Mall的标准是平均出租面积1500平米左右(比标准迪卡侬mall的一半还小)。据悉，2015年将大力开发小型车型。“从门店的选址来说，我们会对拓展经理提出相应的要求。”该知情人表示，实际上迪卡侬在欧洲已经形成了一个相对成熟的标准：虽然店面位于租金较低的郊区，但必须选择那些交通便利的区域，店面必须有足够的户外空间，建设足够的停车位和各种免费的运动场地。但目前国内完全按照欧洲标准购地自建的店铺并不多。随着门店越来越多，迪卡侬发现越来越难找到一个地块面积在10000~30000平米，营业面积在4000~12000平米的独栋商场。与此同时，这家法国公司发现，在中国，越来越多的顾客将商场视为他们休闲和生活的重要场所。

在实体店成功的同时，迪卡侬也没有忘记电商这个重要渠道。

2010年3月，迪卡侬天猫旗舰店开业。数据显示，2012年至2014年，连续三年销量增长超过。去年5月，迪卡侬大中华区总裁张H与阿里巴巴中国零售事业群总裁张建锋在迪卡侬杭州西溪商城签署战略合作协议，天猫成为迪卡侬电商合作伙伴。张强调，中国是“具潜力的市场”，迪卡侬愿积极发展线上线下一体化业务，打造全渠道零售。

盈利方式:

- 1.利用迪卡侬迪卡侬可以线上购买吗APP/小程序开发扩大订单渠道和用户群体，通过分佣扩大团队。
- 2.邀请迪卡侬迪卡侬可以线上购买吗相关行业人员入驻，统一获单，抽取提成。
- 3.发展城市代理，通过收费或提成，向各城市迪卡侬迪卡侬可以线上购买吗服务公司/个人持续获得收益。

迪卡侬迪卡侬可以线上购买吗是一个可以长期深耕持续运营的项目，并可借此切入拓展衔接养老、护理等领域。

想要了解具体迪卡侬迪卡侬可以线上购买吗项目开发费用，方案报价，思维导图，测试系统，可以联系我们，免费获取！是否合作不重要，多一份参考多一份机会！