

惠德半边天新零售商城开发

产品名称	惠德半边天新零售商城开发
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

半边天新零售现成案例开发，惠德半边天新零售平台开发、惠德半边天新零售商城开发、惠德半边天系统软件开发

特别提示：本文仅供开发需求者模式参考，本公司是系统软件开发公司，非平台方，玩家勿扰!

当用户进入到私域后，个触点是企微导购。

目前导购的人设打造，包括：姓名、头像、朋友圈和视频号、职务、地址、云商城和会员。

在具体的运营细节上，有几个需要留心的地方：

首先，导购企业微信人设的打造，品牌要根据自己的情况，进行方向的选择。比如需要突出度和趣味性，还是便捷度和真实性等，都由品牌定位和调性来决定。

其次，要确保企业微信生态内，各个触点能够进行流量的流转和互通，如企微和视频号的打通、来酷云店小程序和会员的打通。

面对社交电商和私域流量打造，我们要怎么把握住机会呢

一、惠德晟“半边天”制度解析

惠德晟“半边天”的代理主要分为银卡VIP会员、金卡VIP会员、零售商、批发商、代理商五个级别，上面还有合伙人。

消费1300元，拿两盒产品可以成为银卡VIP会员，可享受终生复购8折，分享直推奖励20%

消费5200元，拿8盒产品可以成为金卡VIP会员，可享受终生复购6折，分享直推奖励30%，平推额外收入20%。

团队业绩累计15万元成为零售商，公司奖励5%

例：1300*5%=65元。5200*5%=260

培养三个部门15万零售商成为批发商，总业绩100万公司奖励10%

例：1300*10%=130元。5200*10%=520元

培养三个部门批发商成为代理商，总业绩500万公司奖励15%，平级额外收入50%。

例：1300*15%=195元。5200*15%=780元

达到2+1的条件，一个部门有2个批发商，另外一个部门1个批发商，晋级代理商。

我司系统定制开发：1、链动2+1，市场目前比较火爆，2、新零售模式系统，3、代理云仓库存系统，4、365元买包换包模式，5、七人拼团模式，6、多商家入驻系统，7、小程序直播系统，8、股东、团队分红系统，9、拼团中奖模式、直播，10、知识付费系统，素材库系统等。

二.直播仍处于蓝海期，品牌自播潜力巨大

为什么说，品牌自播潜力巨大？至少有3方面的原因。

1.直播带货仍是蓝海期，抢占曝光位宜早不宜晚

今年以来，周杰伦、五月天、崔健都曾通过直播平台将演唱会搬到线上，引起朋友圈刷屏。如今做直播，就像曾经做公众号、短视频一样，是一个更常见的引流入口，因为流量在那里。与其说企业的目标是在直播渠道卖货，不如说，更首要的任务是让品牌直播间存在，被平台算法记祝

2.企业可以调用导购的潜力

直播红人光环减弱，更多消费者开始将目光转向品牌自营的直播间。在品牌自播这件事上，对于不少有着线下门店的行业来说，天然就有一份优势：门店导购。

为什么？因为自家导购比主播更了解自家产品，在直播中能做更的产品讲解。

曾经有达人在帮品牌方卖货时，出现过“翻车”的场面，后期品牌方回应是因为主播没有按照操作流程使用，单从营销角度，该企业此次借助大主播带货，效果显然不如品牌自播，至少自家导购员能够按照产品指导步骤去做展示。

3.达人带货不是长久之计

之所以说，达人带货不是长久之计，有2个原因。其一，依赖直播带货达人，企业将承担一定的风险。当达人因为***消息时，无法正常带货，那么商家就损失了坑位费。

其二，达人带货带来的增长并不稳定，品牌对达人的依赖，将制约着企业增长。当达人不和品牌合作时，店铺商品的销量会随之变动，所以品牌必须要意识到，建立品牌自身的直播间，打造流量护城河。