

链动2+1新零售模式开发

产品名称	链动2+1新零售模式开发
公司名称	广州微码互联科技有限公司业务部
价格	1000.00/件
规格参数	
公司地址	广州市天河区
联系电话	13480273125 18122468543

产品详情

如今，随着人、货、场等零售要素的不断演变，我国零售业正从传统零售发展至全渠道零售时代，线上线下全渠道融合的零售时代已然到来。有研究表明，线下零售在整个零售业的占比高达74.2%，线下零售依然是我国零售行业的主战场。未来，随着零售业全面进入全渠道零售时代，人、货、场也将全面融合；零售数字化转型的本质是一场业务变革，是一场“只有起点，没有终点”的马拉松。为此，华为一方面发挥自身的技术优势，从基础感知层、平台层到智能应用层面，为零售企业数字化转型之路保驾护航；另一方面则通过与生态伙伴的联合创新，打造了一系列场景化解决方案，如华为数字化平台搭配合作伙伴解决方案、智慧门店解决方案等，以生态力量为零售数字化转型提速。

链动2+1新零售系统之模式：整个平台身份只有2个身份，一个代理和一个老板，改变了传统的商业模式，国家政策上是-以内是可以被允许的

链动2+1新零售系统之模式开发特点：

1、链动21新零售系统推翻原有的微商制度，改良“公排”玩法，结合的产物，采用新的模式：粉丝裂变成代理，需要购买499元礼包，之后享有推广权益（直推100元/单），代理裂变成合伙人，只需要在推荐两个代理，之后享有推广权益（100元/单）、团队收益（200元/单）、平级收益（30元/单）。

2、链动21新零售系统之感恩制度：每个用户晋升到合伙人，都需要给上级留下两个会员（即你升级所需要的那两个会员），到这里团队是不是达到自动扩充了。

3、链动21新零售系统之帮扶制度：所有会员扣除20%的推广收益，转换为帮扶基金池里面，必须强制完成平台任务（帮助2个下级成为老板），完成任务则解锁收益，没有完成的将一直冻结

线上电子商务的崛起，打破了零售业在地域上的限制，电商也一度成为零售行业发展的引领者。但近年来，电商领域的竞争日趋激烈，线上获客成本大幅增加，逐渐逼近甚至超过了线下门店的销售成本。因此，通过技术和商业模式的创新，打破线上线下单边发展的局面，已经成为零售行业转型的必由之路。全渠道零售带来的不仅是线上线下销售渠道的融合，也是线上线下会员体系的打通。这样一来，零售企业就能够围绕实体店的覆盖范围进行会员服务优化，发掘区域消费者的喜好、提供更好的本地化服务，同时借助数据分析等，实现真正的千人千店千面。不过，线上线下的融合，也将让用户的消费画像、零售货品与供应链的数据成指数级成长，而分析维度的多样化也将让零售的运营越来越精细，零售行业的数字化转型正变得日益迫切