

荟集纤脉饮新零售模式开发

产品名称	荟集纤脉饮新零售模式开发
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

在各大电商平台购买不起流量的商家们纷纷转战以微信小程序为代表的私域电商，从演变趋势来看，电商时代已经历了“传统电商——社交电商——私域电商”三轮明显的变迁。2020年是私域电商元年，相对于“社交平台种草，公域电商拔草”的传统模式，私域电商内部就可以完成从种草到拔草的消费闭环，能够更加便捷地触达消费者、转化效率更高。荟集纤脉饮新零售系统解说：

一：如何加入299元1盒VIP 897元3盒门店2990元10盒县代下单消费，就可以成为纤脉饮新零售的VIP会员，拥有一个自己的专属二维码。

二：如何升级：晋升政策

VIP—1盒

门店—团队累计5盒（或一次性自购3盒）

县代—团队累计25盒(或一次性自购10盒)

市代—团队累计100盒（小区25盒）

总代—团队累计500盒（小区100盒）

董事—团队累计2000盒（小区500盒）

消费者可以纯粹只消费，也可以成为私域电商或平台的合作伙伴或消费商(集消费者和经营者两种角色于一身)，参与到零售和产业链中，为企业贡献价值的同时，自己也可以借助分享经济红利增加收入。微信小程序的优势在于它是依托微信的一个工具，大家也知道微信是国内用户多的社交APP，依靠微信来引流到小程序是一个不错的选择。而劣势也非常明显，微信小程序是依托微信的一个工具，而微信又是腾讯的产品，一旦用户量、投诉量稍微一多就会面临封禁的风险。