

# 成都消费返利商城APP开发

产品名称	成都消费返利商城APP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

消费者既是信息接收者也是信息发出者，信息传递的效率和接受的准确性决定了消费者购买意向，本文将市场传播学与营销学相结合，打破传统营销学线下营销的局限性，研究企业适用的新型交流平台研究策略，通过新兴交流平台扩宽企业市场影响力，实现营销目的。移动互联网时代，企业利用新兴交流平台打破线下营销的局限性，开展线上营销，提升企业市场影响力具有现实的可能性。

全返商城返利是基于互联网+的模式，将用户的日常消费与商业结合，倚靠互联网技术，系统化方式来捐赠渠道，建立可持续的公益模式。顾客即享受了免费消费，又完成了商业使命。

客户分销系统一般是根据系统自动生成的数据信息来计算用户的返利以及提成金额。用户在系统上注册成功后会产生用户的身份标识。在通过系统审核后，可以录入客户合同以及客户自行开拓的下级客户;系统按照合同规定金额自比例动计算生成客户及其下级客户的合同提成;系统管理员可在后台上传提成金额的发放信息，然后客户对提成返利再次进行确认。

全返系统商城特点：

1.购物可线上返现：顾客在线下实体门店进行消费，也可以在线上进行消费，两者都可在线上进行返现，将线下客户引流到线上，留存巩固客户，可收集客户信息，引导二次营销，可以返利现金红包也可设置佣金返利制度。

2.消费者变为分销商：消费者不再只是单纯消费者，消费者可以0元购物，还可以成为消费式商人，从发展下级分销来进行获利，成为消费式商人。

返利商城三者共赢模式，使得消费者的日常消费可以全额返还，是消费者真真正正获益，同时顾客数量

的增加，打破了以往单一的盈利渠道，实现了0成本的经营，品牌推广成本降低，品牌度认可度增加。同时借助代理费，广告费以及现金流，使得平台稳定收益，实现三者共赢。

在这个传统电商流量红利已尽，获客成本不断上升的时代，裂变营销确实是低成本的一个获客之道。在电商刚起步的时候我们讲究品牌营销，把品牌的度打响，不过这种办法无法居中每个用户带来的口碑价值。但在移动端不断地发展，现如今智能手机已经普及到大部分人的手上，因此这个时代，每个人都有一个ID、二维码，那这就能看到每一个人所带的价值，营销裂变也因此变得可行起来，从几年的微商开始，社交电商（简单地说,就是在互联网上,通过社交关系进行电子商务活动。）就此出现在人们的眼中。社交电商具有黏性大、互动性强、用户细分精确、商业潜力巨大、营销时间、成本低等诸多特点。这就促使了社交电商必须以流量内容为基础。