

微三云吴金鹏——新零售商业模式案例，如何打造线上线下相结合的新商业

产品名称	微三云吴金鹏——新零售商业模式案例，如何打造线上线下相结合的新商业
公司名称	东莞市南城缘宝商务信息咨询服务部
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广东省东莞市石排镇瑞和路松山湖生态园B栋2-5楼
联系电话	18002685807 13652805628

产品详情

微三云，专注社交电商，营销系统开发，研发市场最新的商业模式，扶持实体企业，快速转型到线上，打造线上线下新零售。

1、服务范围有限

传统实体门店限于自身的产品及服务的范围，一般的门店都只能服务围边500米的客流，如何提高店面知名度，提升实体门店服务半径是每个实体店老板都必须面对的瓶颈!

2、电商强力冲击大

现在很多人都开启了走电商的模式，不仅便宜而且发货快，对于实体店的冲击不小。

3、运营成本不断攀升

众所周知，实体门店的两个运营成本，就是租金和人工。在成本相对固定的情况下，只能在提供服务、新增客流上下功夫，如何拓客引流，是降低成本提升业绩的关键!

那么开发商城小程序是如何解决痛点的

解决方案

(1) 品牌方帮助门店开设线上小程序，增加服务范围和盈利来源；

(2) 由品牌方的供应链渠道统一给门店提供产品和短视频内容，降低门店

经营成本的同时发力短视频电商；

(3) 品牌方给门店全方位提供[工具+产品+内容+培训+技术服务]，门店只需做好线下体验式消费，经营好粉丝，实现共同发展、共同盈利，走向资本。

线下如何转型到线上呢？那听微三云吴金鹏给您娓娓道来，给您讲解几个客户案例。

一、美妆结合线下服务点核销方案

模式应用特点：

1；平台快速铺货；2；前端申请，线下交保证金；3；服务点拥有商品库存额度；4；消费者就近取货；5；服务点核销奖励；6；服务点0元补货；

平台的好处：

- 1、快速招募代理线下门店铺货（某公司通过这种方式一个月快速招募100个代理）
- 2、整合一些有效资源，实现资源转换
- 3、掌握C端用户信息，掌握流量
- 4、后台进行数据分析，根据C端的销售情况控制，产品生产
- 5、结合分销，帮助代理卖货
- 6、线上云虚拟库存，可以一键代发

门店好处：

- 1、没有库存压力
- 2、提前交保证金，没有资金压力
- 3、通过平台的分润模式可以帮助卖货
- 4、其他门店的客户来店里核销可以拿核销奖励
- 5、平台可以帮门店进行一键代发
- 6、平台做直播可以赋能门店代理，协助帮忙卖货

轻量级铺货

平台/品牌方通过与门店合作，由于服务点不需要每次付钱补货，从而实现轻量化的铺点、铺货运营模式，不仅服务点可以从中收益，消费者也能快速得到产品，一举三得！

新品推广/其它线下刚需产品

平台/品牌方也可根据自身产品特点，跟相关的线下店铺合作，最大化实现“商品前置”，通过与服务点的合理化的利润分配，提升消费者线上线下的用户体验，同时让产品快速提高市场占有率！

二、净水器结合线下提货卡方案

商业模式：

净水器提货卡方案：

定位帮助商家引流：提货卡原价 1980 成为代理后 15元一张（100张）

商业模式 平台、代理、商家、用户

市代理：

1、7万，700张卡 2、复购15/张 3、区域奖励 5% 4、运费分佣 10%

省代理：

1、1万 100张卡 2、15元一张 3、8% 消费任意产品

换滤芯：30%直推

商家：促销，增加本来营业额

用户：89包邮 免费领取 赠送89的购物币

引流：提货卡引流

复购盈利：后期换滤芯赚钱，快速招募省市区县代理，回笼资金

平台好处：

1、快速招商回笼资金 2、盘活所有的门店

1、更快卖出自己的产品 2、代理拿货更便宜

三、商城结合广告电商方案

消费送广告积分，广告积分去平台看广告，每天广告三分钟百分之一释放。

快速吸粉会员根据消费金额200、400、1000、2000、4000、

四、拼购结合线下O2O门店方案

五、新大珠宝+CPS+内部数字资产交易

那一个成功的互联网公司，应该具备的几大条件？

- 1、强大的技术团队做支撑
- 2、高效并发的底层架构、高效、快速的项目开发及后期的延伸性。
- 3、安全、稳定的运维保障。
- 4、运营团队：操盘人、美工、文案、财务、
- 5、商业思维转换成产品的能力，
- 6、融资、融人、的能力
- 7、招商能力、
- 8、商学院的打造培养能力
- 9、供应链整合的能力
- 10、支付解决方案、进账、出账的方案
- 11、品牌营销的能力
- 12、财税规划的解决方案。

