

# 南昌消费返现系统开发案例

产品名称	南昌消费返现系统开发案例
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

“新零售”的概念正是在这样的背景下，被提出和实践的。阿里巴巴集团正在探索用数据去完成商业三要素——人、货、场的重构，从过去以商家、生产商为中心，转为以满足消费者的需求为中心，重新组合零售行业的逻辑和链条。从消费体验的角度来看，这种转化将越来越匹配我们消费者的需求，提供符合我们心意的产品，而效率的提升将降低消耗和成本，让我们以更合适的价格购买到更好品质的商品。可想实现这样的转变并不容易，需要大数据的积累，技术的探索，以及零售链条上各部门的协调。

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以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，也可以在线上消费，两者都可在线上返现，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hongbao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。

更的智慧门店还需要新科技的应用，实现人、货、场的数字化。马克华菲的智慧门店已经运行了一年多，并且还在不断迭代之中。他们想办法用新的技术把过去存在于导购头脑中的客户信息变成可记录和分析的数据，提高了解顾客需求和喜好的效率，引入了“无线射频识别技术”，在衣服的吊牌上装芯片，提升物流效率，在购物高峰期可以同时读取多个标签，不用挨个扫描，减少等待时间。对顾客来讲，新奇的体验是场景上的变化，用高科技为顾客挑选和做决策服务。他们在店内安装了79寸的大屏幕，当顾客拿着衣服站在屏幕前，衣服上的芯片与屏幕发生作用，屏幕变成试衣橱窗，向你展示这件衣服的搭配推荐和其他顾客试穿的照片供参考。