

时尚行业迎来重大变局，365包包模式如何提升消费者的购物体验

产品名称	时尚行业迎来重大变局，365包包模式如何提升消费者的购物体验
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	微三云:软件定制开发 云平台:源码交付 东莞:松山湖
公司地址	东莞市石排镇瑞和路南东莞生态园松山湖高新技术创新园B栋2-5楼
联系电话	159****4030

产品详情

近年来，在全球数字化浪潮之下，时尚行业迎来重大变局，正从传统产业向数字世界全面迁徙，数字化转型已成必然趋势。

大众消费向个性化、多元化、多渠道转变，包包零售“仅靠商品本身获利”的盈利模式被改变，“顾客体验”变得越来越重要。尤其是某世代当道的时代，他们不仅是购买商品本身，更在意的是整个“消费过程”。

为了提升消费者的购物体验，某丽始终以消费者为中心，大力发展线上、线下渠道，构建全域经营策略，将体验半径拓宽，通过体验和触点，强化自身优势。——给大伙分享一下365包包模式，月月换新包

365包包模式的出现不仅让包包售卖的实体经营模式发生了改变，还让女性实现每天只花一块钱，就能够背上不一样的背包，也能够根据不同场景换不一样的包。

随着又到换季的到来，触动了女包消费者的心，解决了实体店面临的束缚。“一块钱”的好处吸引了顾客进入商店，“月月换新包”的承诺和服务让用户可以多次进入商店，你在平台消费后，每个月都可以换一次包，听起来听吸引人的，不仅满足了都市丽人买包的需求，也满足了男票不用每次买新包了，只需购买一次，就能享受12次的换包，省下了不少钱。主要也因为这个功能，很多人控制住自己的购买欲望，再熬熬，下个月就能换新包包了

365包包模式解析：

在用户角度来看：

1.用365元买一款包包，每个月可以换一款新的包包，可以选择到就近的线下门店去换，间接帮线下门店引流客流量了，也可以直接在小程序上直接物流更换，每天只需要花一块钱，就有12款不同的包包背。

2.再次购买只需要285元，相当于得到了一个8折的优惠

在线下门店代理商角度来看：

代理商有几个梯度的，每个梯度的折扣都不一样

总代：一次性拿货100000元，享受折扣3折

一代：一次性拿货50000元，享受折扣5折

二代：一次性拿货30000元，享受折扣6折

假如：如果代理直接推荐一代的话，那么一代的50000元货款就直接给到总代了，直接回本5万元，同理，一代推荐二代的话，二代的30000元货款也是直接给到一代的

如果总代直接推荐总代，一代直接推荐一代，那么货款是给到平台的，但是平台会给20%的奖励给到推荐人但是二代返过来推荐一代或者总代的话，是没有奖励的总代、一代、二代、享受团队销售额月度3%-10%的奖励

线上和线下不是割裂的业务版块，而是深度融合、互相打通的有机生态，围绕对传统零售环节“人货场”的变革，在实现全渠道布局。同时用数据和技术赋能全产业链，强化核心竞争力，进而实现有效转化。

。