

线上线下相结合的营销模式

产品名称	线上线下相结合的营销模式
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	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋301室
联系电话	14776427336 14776427336

产品详情

线上营销和线下营销都有其优势，同时也有其缺陷。很多时候公司往往只关注一种营销方式，而放弃另一种营销方式，实际上线上和线下营销的结合可以让营销取得更好的效果，网络营销与传统营销不是对立的关系，他们两者是相辅相成的。线上的潜在客户和线下的潜在客户对公司同等重要。

未来：新零售时代，线上线下融合

2019年，以互联网+为代表的生产技术的革新正悄然而至，将引起一场“消费关系”的大解放，我们的购买方式、支付工具、分享渠道都在改变!甚至有相关业内人士预计，一旦真正进入这个崭新的时代，传统的消费理论和经验都统统失效，传统电子商城也将面临覆灭!

随着市场的变化，线上增速开始放缓，线下线上开始融合。线上线下不再是单一、分离，而是有效结合统一，甚至融为一体，新零售将会从中产生。

当然，线上线下完全结合统一在国内还需一段时间，由于种种原因，国内真正做到新零售模式、接受新零售模式还是少数，更多的企业还在徘徊、在思索。一边面对传统线下零售关店潮，另一方面也要面对电子商务要集体布局线下，卡在中间很是为难。中国未来将不再有纯电商公司，也没有纯线下的实体公司，线下和实体将不断融合驱动发展。

门店网店互通是发展趋势

销售将不再是线下店的重要功能，线下店更多的是提供一种展示、体验的空间，所以线下店也不需要密集布局，甚至不再需要备很多货，不需要请很多店员。线下体验、线上购买，而且线上线下真正做到同质同价。那么门店网店互通需要具备什么条件？

1. 门店网店互通必须能够自由设定每个门店的网店订单是否送货上门或到店自提。
2. 门店收银和网店共享商品库，门店及网店自由选择商品及定价。
3. 门店网店互通必须能够识别网店及门店会员身份，从而保证顾客在店里购物和在网上购物都能共享积

分、充值余额、优惠券、促销活动。

4. 支持多门店自由切换，支持多门店统一管理。

要实现门店网店互通，不仅需要小程序，还需要与之互通的线下收银系统，这样才是真正所谓的线上线
下结合。

而悦厚新零售是这方面的杰出者

悦厚新零售将门店收银、微商城、供应链订货融合一体；上百种促销方法，门店网店都能用（支持多店
铺）

1、实体店新零售，就要用新一代收银

和手机商城互通，网店订单取货、网店卡券核销、网店积分兑换.....和网店共享的会员体系和促销活动
；和仓配订货互通，一键向仓库订货、收货入门店库存；收银，是营销的开始，收银返现、返券.....，
自动存入顾客手机小程序会员中心。

2、新零售必备的小程序商城

不仅仅是顾客便捷购物的地方，更是顾客享受优质会员服务的捷径；和收银系统共享商品库，网店门店
自由定价；上百种会员营销及促销功能，助力门店扩客流、提客单、涨销量。

3、多渠道分销，无限卖货

让代理商和粉丝顾客一起卖货；支持海报分销、商品分销、独立店铺分销；支持分销奖品及分销佣金；
自动发放奖品兑换券、自动结算分销佣金。

4、社区团购，低成本抢占社区红利

门店成为社区团购的前置仓；无限团长招募；指定地点取货或送货上门；和微信群无缝对接，低成本快
速实现社群裂变。

5、100多种促销活动，门店网店互通

、团购、折扣、满减满送、礼品卡、兑换券.....门店收银能够识别所有营销活动规则进行收银；网店购
物也能同时参与所有营销活动。

6、会员身份互通

门店收银及网店自动识别会员身份；会员优惠券、积分、余额、优惠权限在网店及门店收银互通。

悦厚新零售”系统将线下数据与线上数据实现共通与共用，可以快速帮助传统实体店简单高效的转型新
零售，相对于零售商自己去开发一套系统而言，使用悦厚新零售系统只需要付出极少的费用就可以实现
轻松高效转型，跟上时代的脚步。