

365包包模式带你玩转新零售，月月换新包，洞悉消费者的心理

产品名称	365包包模式带你玩转新零售，月月换新包，洞悉消费者的心理
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

在线上线下深度融合的基础上，将改变商业管理模式，实现全渠道管理。全渠道管理可以打破和传统电商的局限性相比，大大提高商业运营的抗风险能力和经营弹性。大数据的应用将实现商业消费者、数据、商品、服务一体化贯通，使消费者获得全新的购物体验，从到端-到店-到家。

市场营销是一门不断在变化的学科，总是会有新的想法，新的理念出现。营销的一个重要作用就是驱动公司销售额和收入增长，好的营销工作可以诱导消费者尝试产品并促进口碑传播和扩散。

随着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。在广东有一个企业，靠换包模式杀出重围，在短短半年的时间就做到了5个亿。出人意料、不平常的刺激物更容易吸引大众关注，这是基于人类好奇心的本能。

首先他们家有一个小程序商城，里面卖的商品全都是清一色的包包，而每一个包包的价格呢？但是你在卖了一个包包之后，你只需要支付邮费，即可在商城当中以同等价格换一个全新的包包。也可以到线下的实体店免费更换

什么是包包置换？

全新模式的一站式新零售创业平台，以“一块钱，月月背新包”的全新理念，依托

教培扶持团队和可复制化的跨域运营、持续裂变能力，构建独有的核心竞争力。

365包包商城的优势：

1.新零售+免费开店，解决实体创业痛点。

实体门店加入新零售的理念，不仅改变了经营理念，还不需要增加额外的成本。不再是单一的门店销售包包，而是洞悉消费心理，迎合了时尚潮流，将门店的卖包与换包结合起来。经营模式的创新之处——实体+线上，两大渠道为消费者提供买包换包服务。

2.新消费+免费换包，行业创新获客密码。

包包一年可以换新12次的模式，解决了女性选择困难症的问题，-年12次，想怎么换就怎么换。免费换包模式同时也解决了男性送礼难的问题，送老婆送情人送朋友，不用担心对方不喜欢，同时还可以给对方惊喜，付一次钱享受13款新包。

365包包模式的玩法：

- 1、用户进入平台后购买任意一款365的包包就可以成为会员；
- 2、成为会员后可以享受一年之内免费换12次新包包的福利，会员可以在全国任意一家专卖店进行换包、换鞋、换皮带等服务，置换的方式有两种：a.线上，线上置换承担运输就可以置换了。b.是到线下专卖店去换，线下换享受免费服务，只需要出示自己的会员二维码即可更换。
- 3、会员购物会获得专属的福利/优惠/补贴（线上复购的话，多支付的会原路返还）
- 4、会员自带店铺的推广二维码，会员可以通过推广客户来获取福利/优惠/补贴

365包包模式并不单单设置了会员身份，还设了总代、经销商、代理等一系列的身份，这些身份有着不同的提货优惠，方便提高推广积极性。（注：当你成为代理，商城会生成个人的云仓库，也解决囤货的问题）

营销的一个重要作用就是驱动公司销售额和收入增长，好的营销工作可以诱导消费者尝试产品并促进口碑传播和扩散。同时洞悉消费者的心理，迎合时尚潮流，试想包包看腻味了可以换，包包不符合当前季节了可以换，包包用久了也可以换，这样的好事谁不想要。