

二二复制新零售商城系统开发

产品名称	二二复制新零售商城系统开发
公司名称	广州茂林网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广州市黄埔区城门大街2号之三5楼5103室
联系电话	19864740108 19864740108

产品详情

艾玛仕新零售系统（模式平台），艾玛仕新零售系统模式开发、艾玛仕新零售商城系统开发、艾玛仕新零售系统软件开发、艾玛仕新零售系统平台开发。

免责声明：此帖来源转载于网络，仅供参考，非平台方，一切与本人无关，本公司开发系统，不是要做系统的一律勿扰！！

对于很多的互联网玩家来讲，讲一个美好的故事，远比在原有的故事范本上进行无味的反复咀嚼要好得多。

在市场发生急剧变化的当下，更是如此。

这一点，并不仅仅只是在以阿里、腾讯为代表的互联网玩家们身上有所体现，纵然是美团这样的新生独角兽的身上，同样也是适用的。

尽管我们一直都在说，互联网时代业已过去，那些成长于互联网时代的玩家需要寻找新的增长点，才能开启自身发展的第二曲线，但是，至少从它们目前的表现来看，这样一条第二曲线似乎并未完全找到，我们更多地看到的是，玩家们对于互联网的盲目依赖。

艾玛仕新零售模式解析：

1、会员下单399，复购266（前3单）/299，卖货提成133（前3单）/100

2、门店拿货价198，首批进货10组（1980元）

订货定金5000元 出货额外奖励20/组 满349组=6980元截止

跳级招商2500，同级出货10/组，投资额6980

对比【传统囤货制】：投资额=198元 × 359组=7.2w元

3、总代拿货价160，首批进货50组（8000元）

订货定金26400元，出货额外奖励20/组，忙1720组=64400元截止

同级招商10000，同级出货10/组，投资额34400

对比【传统囤货制】：投资额=160元 × 1770组 × 28w元

总代招门店，前5个6950元全收（拨存），之后每个5580元。

二、【门店】年收入推演

1、直推会员-首单

30会员 × (399-198) =6030

30会员 × 5单 × (299-198) =15150

2、裂变会员-首单

30 × 转介绍3人 × (399-198-100) =6060

30 × 转介绍3人 × (5单 × (299-198)) =54540

3、349组 × 20元=6980【回本机制】

卖货总收入 $6030+15150+6060+54540+698688760$ 元

4、招商：

会员升级门店 120 会员 $\times 20\% \times 2500=60000$

同级门店出货 24 门店 $\times 120$ 会员 $\times 5$ 单 $\times 10$ 元 $=144000$

年收入 $88760+60000+144000=30w$

三、【总代】年收入推演

1、门店

直推门店-招商 20 门店 $\times 5580=111600$

裂变门店-招商 20×2 门店 $\times (5580 \times 2500) =123200$

门店团队-出货 60 门店 $\times 80$ 会员 $\times 5$ 单 $\times (198-160) =91.2w$

2、总代

门店升级总代 60 门店 $\times 10\% \times 12000=72000$

同级门店出货 6 总代 $\times 60$ 门店 $\times 80$ 会员 $\times 5$ 单 $\times 10$ 元 $=144w$

年收入 $111600+123200+91.2w+7.2w+144w=200w$ 。

透过美团的财报，我们同样可以看出这种发展态势。

对于互联网模式的极度依赖、对于规模和效率为主导的发展模式的一味追捧，终让美团在探索新的增长曲线上的努力相形见绌。

尽管美团的营收有了增长，但是，它依然还处于以亏损换时间的发展阶段；

尽管美团的新技术布局有了改善，但是，它依然还保存着对于互联网技术的极度依赖。

如果美团依然还在讲述着互联网时代的故事，如果美团无法找到与时下资本市场交流的正确的方式和方法，或许，时下的增长，仅仅只是一场互联网的回光返照而已。