

分享购电商系统天津APP软件开发

| | |
|------|--------------------------------------|
| 产品名称 | 分享购电商系统天津APP软件开发 |
| 公司名称 | 东莞市星电网络科技有限公司 |
| 价格 | .00/件 |
| 规格参数 | 微三云:乐分享 分享购:源码 东莞:APP, 小程序, h5 |
| 公司地址 | 东莞市石排镇东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层 |
| 联系电话 | 15006688653 15006688653 |

产品详情

向大伙儿们问好，我是的门门（陈景尧）这期门门给大伙儿讲讲大家一直非常感兴趣的商业模式——分享购

首先恭喜你能看到这篇文章，大家可曾想过，这个世界上，每个人给你一块钱，你就会非常富有了？

常见平台运营有“四难”流量怎么来？如何留存？如何活跃？如何变现？接下来会景尧围绕这几方面问题为大家一一作答

有一个数据很惊人，截止2022年季度中国有8.2亿的负债者，这其中有百分之42.3的人处于逾期状态。如果换成以前大家都不缺钱的情况下，可能对于省那几块几十块钱来说不在乎，但是现在呢？加上前段时间上海疫情，

让我们半个中国的物流都瘫痪，很多人无法网购，只要等待疫情缓和，将迎来网购用户报复性消费，这也是乐分享爆发的佳时机点。

更多干货内容，详情看：（门门陈景尧）

分享购模式制度解析：

互联网瞬息万变，要设计一套合理合规的商业模式，是至关重要的，这套模式就是采用【公排机制】+【五五滑落】+【九阶会员】+【滚动收益】

公排机制：

由2二维码或者上级手机号注册的，自动排入这个手机号的下级，如果无推荐码、无推荐人，则由系统来统一进行公排。

五五滑落：

每个用户ID下面，只能拥有5个下级，当第6个下级的时候，自动滑落到，下级的下级下面。从左到右从上到下。

九阶会员：

阶会员只有5个人，第二个就是25个，累计滑落多滑落会员数量9阶，之后滑落阶，9 1循环往复

滚动收益：

D一阶会员的D一笔佣金是给到你，第二阶会员的第二笔佣金是给到你，以此类推

五五公排滑落+循环上级直推奖+区域订单奖

五五公排滑落模式：

团队是1*5的关系链架构，五五复制

阶梯：5

+

第二阶梯：25

第三阶梯：125

第四阶梯：625

第五阶梯：3125

第六阶梯：15625

第七阶梯：78125

第八阶梯：390625

第九阶梯：1953125

=

九阶相加=2441405

互相帮助，拓展深度

更多干货内容，详情看：（门门陈景尧）

如何成为分享购会员？：

两个条件：

条件一：推荐五个人

条件二：每个月消费九笔订单

一个人只要推荐五个人，他的架构就能够快速完成，这就是倍增学的魅力所在！

下级帮你组建团队，团队人数指数倍增。

长久稳定正规项目9层排，一共200多万人排你下面，就算每个人一个月跟你贡献一分钱，一个月都有2万块钱！，占位即捡钱，团队30人升级区域合伙人，收益加10%，火速推广，市场一片空白

新【乐分享】傻瓜自动式变裂，自动无限代变裂，直推5人就躺平，自动滑落模式！

如何成为分享购会员？如何提现收益？

有两个条件：

- 1：需要推荐五个人（一次性）
- 2：消费九笔（无金额要求/每月）

分享购5项收益：

1.个人收益(指的是40%消费收益)

2.会员收益(指的是40%共富收益)

3.合伙人收益(指的是区域会员消费，平台返到的10%)

4.招商收益(指的是区域合伙人支付的系统服务费的30%)

5.区域推广收益(指的是推广区域服务中心收益的10%)

点点关注，近我者富，评论点赞，多赚千万。分享模式，分享知识，分享系统，分享价值。搜索陈景尧，千篇商业模式解析给你听！了解电商软件、商业模式等相关信息的读者，请联系景尧

内容扩展：

现在电商企业的发展活动都不是独立存在的,是供应商、顾客两者相互密切的联系形成的长期战略联盟关系,供应链系统为这亲密的关系提供了管理的保障当

供应链企业在制定合理的采购策略、选择商品供应商、降低采购成本等问题, B2B供应链电商系统平台解决方轻松实现全网整合。

采购供应链曾理系统是以采购产品为基础,通过规范的定点定价和定货流程,建立企业产品需求方和供应商之间的业务关系,并逐步优化,终形成一个的

供应商群体,并通过招投标方式实现企业的采购,从而达到降低采购产品价格、提采购产品质和提:供应商服务质的目的。

企业采购供应链是企业供应链系统要组成部分，是企业提高质量 节约成本的关键。搭建开发一个供应链管理系统,首先需要格涉及企业采购的各个环节纳

入到整个系统中,保证采购过程中各个环节之间的信息畅通,提高工作效率。同时通过信毫共享,合理地利用和分配资源,为供应链采购平台企业带来大的效

益。

在线供应链理平台存在的瘾点

1.企业供应链采购成本高

由于市场竞争激烈,企业所需要在较短时间内针对不同市场领域生产大不同的新产品,边研制、边投产带来的物资2余库存成本非常高。-新技术需要设计选

用原料;二是由于采购供应链系统企业内部信息不通畅,有些原料选用类似品种太多,扩大了库存成本。

2、采购供应链公司人员素质参差不齐

许多供应链采购平台企业聘用的采购人员层次素质参差不齐,流动性大,企业监管力度又尚未跟进,导致一些企业的采购成本增加。采购人员应该具备较强的工

作能力、分析能力、预测能力、表达能力、一定的知识与经验等能力。

供应链管理系统平台人员还应该具备廉洁、敬业精神、虚心与耐心、遵守纪律等良好素质,采购关系至材料市场行情的调查、采购成本控制、产品质量查证.供

应商实力的评估、采购人员控制看供应链的命运,采购也直接影响生产。

3.在线供应链采购成本难控制

供应链系统平台采购费用包括材料的运输费,装卸要,保险费,包装费,仓储费,以及运输途中的合理损耗和入库前的整理挑选费等。在实际业务发生时还有一

些其它的费用,也属于材料的采购要用,例如:采购人员的旅差费,市内采购材料的运杂费,专设采购机构的经费等等,由于上述因素的不确定性,使供应链企

业采购成本无法得到控制。

4.采购管理系统平台供应商综合实力较弱

量成本、交货、服务、技术资产、员工与流程是评价一个供应链采购管理系统平台供应商的综合指标,然而许多供应商的综合实力较弱,缺少应鲁机制和

应对策略,无法满足突发状况,无法达到供应链系统企业多方面需求。