

# 保健品会员积分商城系统

产品名称	保健品会员积分商城系统
公司名称	广州正品防伪科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	精准可控:精准可控，精准红包发放 私域营销:私域营销，打造精准流量 微电同号:获取系统、案例、方案体验
公司地址	广州市天河区棠东毓南路8号208室（注册地址）
联系电话	18011772721

## 产品详情

保健品是现在许多养生人士喜欢的，不局限于老年人了，当下的保健品市场在商店中普遍存在，要想打开更加广阔的市场，想要借助一定的工具，\*\*防伪保健品会员积分商城系统是一个结合线上线下的商城，帮助商家用过网上平台发布商品，消费者可以在网上查看商品，下单，商家可以在系统里面自助接收订单，进行发货，还可以通过分销的方式拓展多级分销商。

### 一、保健品会员积分商城系统的简介

\*\*防伪保健品会员积分商城系统首先可保证销售的产品与企业规定价格保持统一，不会冲击到线下实体店的销售秩序。可在全国8亿微信用户中招聘全国各地微信端代理商(注：微信端代理商与传统代理商不同，不需要进货囤货，微商代理通过微信商城对外销售产生订单后由厂家或者企业统一发货)，发展微信代理商布局全国微信营销市场(只针对微信端销售)，组建全国各地区微信端网络销售团队利用微信代理渗透全国各地区的推广与销售。特设一、二级微商代理，团队的建设由一级代理自行维护，企业无需投入人力监管与培训。

### 二、为什么要开发保健品会员积分商城系统呢?

#### 1、自带推广

保健品会员积分商城系统自带的附近的小程序功能，帮助商家被五公里范围内的微信用户搜索到，解决当下商家广告无处可打的尴尬。店铺根据距离来排名，与品牌大小无关，也就是说，用户离你越近，你就排得越前。

## 2、触手可及，用完即走

保健品会员积分商城系统是一种无需下载安装即可使用的应用，能以\*低成本触达用户。随着小程序市场的打开，在未来两年内，保健品会员积分商城系统将有望成为企业及商家的标配。

## 3、搜索

\*\*防伪保健品会员积分商城系统关键字搜索，提高了企业商家的被搜索到的机会。同时微信搜索页面还有小程序的快捷入口，为常用的小程序带来更多的曝光和开启机会

## 4、小程序码

再小的店也有自己的品牌，一张小程序码就可以成为消费者了解企业店铺的直接通道，对于线下实体店来说，让场景推广打开率更高。

## 5、成本更低

对于两类人来说，保健品会员积分商城系统可以大大降低运营成本：从开发成本到运营推广成本，小程序的花费仅为APP的十分之一，无论是对创业者还是传统商家来说都是一大优势。

## 6、更流畅的使用体验

保健品会员积分商城系统重在用户体验和线上线下的打通，逐渐的将微信公众号和H5的功能进行融合，进而补充其不足点，从根本上代替和秒杀。

## 7、更多的曝光机会

保健品会员积分商城系统自上线以来不断释放新能力，对于商家来说，这简直就是福音，他们可以通过更多的渠道来推广自己的小程序，进而实现店铺及商品的推广交易。

## 8、使用即是用户

用户只要使用过\*\*防伪保健品会员积分商城系统，就会成为保健品会员积分商城系统的用户，该小程序会自动进入用户的发现栏小程序列表中，小程序实现了用\*低的成本，让产品出现在用户的微信中。

## 9、在微信中打开率更高

同样的一个广告链接，在公众号图文中插入外链、阅读原文、文末广告和小程序广告位所获得的打开率完全不用，保健品会员积分商城系统和阅读原文的打开率差了20倍左右。

## 10、高效的流量召回

微信公众号和H5可以快速实现引流，但是一旦活动结束后，引入的大量粉丝也将跟着死掉，保健品会员积分商城系统链接线上电商快速的实现了用户的变现和转换，这一点公众号和H5是做不到的。

## 11、公众号 小程序完美结合

朋友圈、公众号和小程序，分别对应着社交、内容和服务，这三者加起来正好是小程序目前\*火爆的变现方案——社交电商。朋友圈推广、公众号引流，小程序变现，这就是公众号 小程序模式。

## 12、让积累自有用户成为可能

社交电商\*响的一个口号是，让商家建立自己的流量中心，摆脱平台的绑架。但是事实上这个宏愿一直没有实现，因为之前商家们用的H5工具有一个\*大的限制——分享之后没法返场。但保健品会员积分商城系统就完全不同了，用户点击之后就会成为小程序用户，即便不消费都会与商家产生关联。

## 三、保健品会员积分商城系统的优点

\*\*、瞄准了移动端的碎片化时间。移动互联网的\*\*大属性就是移动化和碎片化，对于微商来说，如何抓取用户的碎片化时间将是产品销售好坏的关键。操作过微信公众账号的人都知道，瞄准某个时间段推送消息，更容易达到理想的效果。

第二、解决了微商的信用问题。信用危机是保健品会员积分商城系统营销遇到的\*为重要的困境之一。产品、服务质量的参差不齐，使得整个行业都受人诟病。知名人士可借助其号召力与影响力来，来促使交易。普通商家则可以通过完善的售后与保障条例，来提搞客户的安全感。以此来提供销量。政府\*新推出的网络交易条例是很好的切入点。

第三、用人格来为品牌背书。\*\*防伪既然解决了信用问题，那么下一步就应该是积累品牌。微信虽然不是一个营销工具，但却是一个很好的CRM客户关系管理。自媒体平台本身就是一个逐步积累粉丝的过程，变现的方式也只有通过把这些忠实的粉丝转化成潜在的客户。加上有人格为产品背书，品牌效应、口碑效应很快就可以做起来。

分销的方式多种多样，结合线下商城来营销，商家可以通过多种渠道来实现社交营销，可以通过朋友圈，小程序，公众号等渠道来推广分销自己的商品，\*\*防伪保健品会员积分商城系统是保健品行业的推广销售助力系统。