

金木科技713家园商城系统模式（现成案例模板）

产品名称	金木科技713家园商城系统模式（现成案例模板）
公司名称	广州量子云力科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广州天河区棠下
联系电话	13392470121

产品详情

金木科技713家园系统开发找王勇、金木科技713家园护眼模式开发、金木科技713家园代理系统开发、金木科技713家园商业模式开发、金木科技713家园分销分红模式开发

很多人误以为新零售=电商，实际上新零售是与传统电商是完全不同的概念。社交新零售是一种新的消费场景，它打破了平台的模式，在乎的是线上+线下+智能物流的完整闭环模式。线上对线下零售门店的客户进行大数据分析，整合线上线下资源，以此深度赋能线下门店的零售过程。

简单来说，就是让线上销售也能享受到实体店的用户体验，让实体店销售也能与线上信息互通，连接物流。

这种方式，把更多意向消费者聚合在一个圈子中，用“社交+产品”搅动着零售行业，相比以前的广撒网，这种出击更有效率。

那么我们要怎么打造自己的平台呢

一、一只老鹰如何晋升、晋升的条件

按照单量计算，单量累计永不清零，一盒等于5单，后续的复购都是累计单量

区代：直推5单、团队5单即可晋升

县代：团队累计100单、小团队不低于10单即可晋升

市代：团队累计600单、小团队不低于100单即可晋升

省代：团队累计6000单、小团队不低于1000单即可晋升

大区：团队累计20000单、小团队不低于6000单即可晋升

大团队指的是大的一支团队，小团队指的是其它所有团队的总和

在零售行业发展的现阶段，线上零售商家基本上选择入驻淘宝、天猫、京东等大型平台，主要目的是为依靠这些大型平台巨大的流量，实现自身盈利。

但是，在其中我们不得不注意一点：在如此多的商家中，并非每一个商家都能够获得大量的流量扶持，很多时候，新入驻的商家甚至流量可能为零。

但遗憾的是，随着流量的进入，线上零售商家已经拥有了自己的私域流量。我们这发展起来的，所面临的是如何将这一部分专属于自己的“私域流量”圈之后，通过精准的转化策略而产生（这里不是说社群运营在社交新零售