

微商云仓系统平台开发模式

产品名称	微商云仓系统平台开发模式
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

微商云仓系统平台开发，微商系统云仓管理APP小程序开发，云仓微商代理公众号小程序定制。

(相关声明:文章资料整理于互联网，仅作为有开发需求者的模式参考，与相关平台没有任何关系，玩家勿扰，若有侵权可联系删除)

在这个互联网席卷全球，冲击全行业的时代，进行思维的变革，形成当下正确的观念，已经成为所有产业不可避免，也必须功课的课题。而进行思维的变革就需要对这个时代进行充分的解读和了解，这样才能找到正确的变革方向。正所谓“知己知彼，百战不殆。”只有当我们认识到了这些思维的重要性，找到了思维的中心和关键点，然后企业追而寻之，方能成功。

工业互联网催生以数据驱动企业经营生产的新模式。在这一模式下，企业不仅生产数据，更依托数据开展生产，数据成为一种重要的生产资料和企业资产。通过对数据价值评估，中小企业可以以生产经营数据为抵押向银行等金融机构申请。这大大丰富了中小企业的融资模式，拓宽了中小企业的融资途径。

微商云仓系统的优势在哪?

- 1、对于商家而言：产生订单后产品都是由总部发出去的，中间不用经过代理商的手，就不用担心会发生窜货或者乱价的问题，维护企业形象，通过微商虚拟库存软件实现对代理商的统一管理，考核代理商能力，优胜略汰，打造高实力分销代理团队。
- 2、对于消费者而言：购买的产品都是由总部统一发货的，可以查询代理商的授权信息和官方的价格，这样就不用担心自己会买到假货或担心买贵了。然后将产品的分享链接发送给朋友。如果朋友产生兴趣购买产品，该消费者就可以获得分佣，而且这个朋友也成为了你的下线，以后产生的订单你都可以获得分佣，买本该买的，赚本来赚不到的。
- 3、对于代理商而言：虚拟库存模式真正实现了零投资、零风险、零库存、领物流，可以帮助代理商节省大量的资源，将更多的精力投入到产品的运营推广中去。利用朋友圈的优势，将产品分享给朋友，可以扩大人脉圈，轻轻松松就可以以赚钱。

微商云仓系统平台是什么？

微商云仓系统就是一个仓库里真正可以发货的商品数量，代理商不需要自己囤货，当有订单产生的时候只需在虚拟库存中减去相对应的数量，然后由总部统一发货。为了更好的理解什么是虚拟库存，来和大家举个例子：某一个代理商的仓库里有产品A，库存的实际数量是10件，然后代理商在上午的时候接到客户的订单，客户要6件，货在下班前发走，所以产品A还没出库，产品A的实际库存还是10个。但是在下午的时候又有一个客户下了一个订单，下了8件产品A，而此时如果按实际库存算，只考虑下午的8件货的话，10件货，发8件在库存上是足够的，但是上午还有一个客户也要6件还没发的货，此时库存就不足了，这时候就需要可用库存这个数据了。代理商在下订单时微商库存管控软件能够预判实际库存是否足够发货，能有效避免下单后没货可发的情况。帮助企业方便快捷处理信息，节省企业人力，物力，财力方面成本，帮助商家打造高效团队，提高订单成交率。

微商云仓系统功能有哪些？

- 1、云仓管理：代理商可以直接在在微商虚拟库存软件中对产品进行在线自助进货、出库等，然后对代理商的奖金、利润和库存数据等进行结算，实现自动化操作为商家节省人力物力和财力。
- 2、在线分佣，每个代理商的订单数据在系统后台都会有记录，然后按月、季、年来总结，然后按代理商的业绩对代理商进行分佣奖励，评选优秀代理商，提高代理商的忠诚度，防止代理商流失。
- 3、分销裂变：经过授权认证的代理商微商虚拟库存软件后台都会为他们生成一个推广二维码拥有自己的分销商城。然后通过社交平台将产品分享推荐给朋友，实现品牌裂变传播。
- 4、库存管理：商家可以在后台查看每一级代理商的的虚拟库存数量，然后系统会将产品的出库数量做成一个数据报表，各级代理商的库存数量一目了然。
- 5、在线下单：当有订单产生的死后代理商可在后台直接在线下单，然后由总部统一发货，（商家还可以根据不同级别的代理商设置不同权限和不同的进货价格，系统自动统计代理商的下单数据，每个代理的进货数量都一目了然。

一个积木式销售的例子，有一个关于“世界商店”的经典段子：某位先生的太太要出差，他去商店给太太买旅行箱。服务员对他说，太太不在家，你应该挺无聊的，要不要考虑去度假钓鱼？我们这里有鱼钩卖，大中小号都有。恰好他觉得没事干，服务员的建议不错，就买了鱼钩。服务员又介绍说，我们这里还有配套的鱼线。这位先生买完鱼线后，服务员又接着介绍说，我们这里还有橡皮艇，还有皮卡，你可以直接开着皮卡，带上全套装备，去你喜欢的地方垂钓。终，这位先生因为他太太要出差这件事，从这家店里买了鱼钩、鱼线，甚至还买了钓鱼用的橡皮艇和皮卡。