

光明新零售模式剖析

| | |
|------|-------------------------|
| 产品名称 | 光明新零售模式剖析 |
| 公司名称 | 东莞市微三云大数据科技有限公司 |
| 价格 | .00/件 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋403室 |
| 联系电话 | 15766340569 15766340569 |

产品详情

光明新零售有强大的品牌背书,光明信过的品牌力量!产品市场需求性强。零囤货,零风险,零压力,超低门槛的引流模式,以上四方面缺一不可。

光明新零售系统：

43元购买-产品成为代理,后续免费领一年产品,(邮费自理)

- 1、光明：销售1套产品,自动成为光明代理,团队每套5元
- 2、区代：团队累积销售10套产品,自动升级为区代,拿团队每套10元
- 3、总代：团队累积销售100套产品,自动升级为总代,团队每套15元
- 4、合伙人：团队累积销售600套产品,自动升级为合伙人,拿整体团队20元
- 5、联创：团队累积销售6000套产品,自动升级联创,拿整体团队每套25元
- 6、董事：团队累积销售20000套产品,自动升级董事,拿整体团队每套30元

终身代理不囤货高复购,只需43元,撬动百万财富今天要分享的模式,相信很多人都听过他的名字光明新零售。为了快速打开市场,这款系统制定了诱人的奖励制度,会员被分为创客、区代、总代、合伙人、联合创始人、董事六个层级,其中消费者购买一套产品即可成为创客,享受33元产品的进价和十元利润收入,大大降低了准入门槛。

光明新零售系统开发、光明新零售模式、光明新零售系统开发、光明新零售模式、光明新

零售系统开发、光明新零售模式、光明新零售系统开发、光明新零售模式

下面就由我来介绍一下电商运营，一般做电商的人喜欢把它分为“五点”

一：新店快速提升，当你想要学习电商运营时，就一定要了解淘宝发展趋势，规则及交易流程,前后台各大入口,像如何抓住时机顺应而生，一淘、聚划算、速卖通等各大平台介绍，快速成为优质卖家，淘宝店铺不同岗位分工、职责及绩效考核方式，团队管理，店铺定位及淘宝零售从业心态，快速提升，账号、网络、网银、帐户安全管理。发布宝贝及淘宝后台操作,快递普及，店铺、千牛、淘宝助理、分销平台设置及使用。这些你要知道并且理解。还要会。

二：店铺定位之脱颖而出，做为电商运营人员，首先你要让你的店铺运行，开始盈利，但是你先不要着急，俗话说得好，心急吃不了热豆腐。做电商也一样，这时你就要，找到优质货源，确定主营类目，分析竞争对手-人群定位,产品定位,以及精细化选款及定价策略，确定主推宝贝并打造爆款，如何挖掘宝贝卖点。像关键词淘词,打造黄金标题，.橱窗推荐+上下架时间，解析流量构成，淘宝排名、搜索规则解析,推广工具讲解，快速提高信誉,折扣和日常使用工具。你不仅要理解还要精通。

三：淘宝店铺深入推广，当你的店铺需要深入推广时，你就要系统得学习下，例如；影响排名因素分析引爆流量，增加销量360招，数据分析（生E经、数据魔方、生意参谋、江湖策、淘宝指数）提升店铺转化率高效方法。以及手机淘宝市场趋势、运营模式、要素。大流量、来源渠道、6大促销，6站外QQ推广、SNS、分类网等，SEO搜索因素、七天螺旋、爆款打造。个人店铺运营状况诊断、考核。精细化测款和定价，打造爆款详情页,不同时期宝贝的精准选词策略（新品，增长，爆款，衰退期）.新品，增长，爆款期不同时期宝贝如何高效布局，淘宝排名如何精细化补单。这些都是你作为运营人员要详解的。

四：店铺营销推广是你必不可少的环节之一，因为没有宣传，你的产品再好也不会有销量。譬如站内免费活动、天天特价、淘金币、免费试用等活动报名。聚划算大型活动报名/策划/执行/冲销量站外第三方活动报名与推广，付费推广直通车操作及技巧,广淘宝客操作/管理/技巧万.能淘宝营销思路。五：客服沟通及成功经验分享客服呢，也是你作为运营其中一环，客服的售前与售后 如何抓住老客户产生二次营销，老顾客营销66种方法。如何避免职业差评师，客服技巧提升转化率、优质售后、客户维护，小卖家快速成功的秘密。以上四点，你都要实操的，光听，光说不练，什么时候也是不会的。万言万当不如一试，千听百念不如一动。五：淘宝知识综合拉练 你要经常查看店铺数据综合进行分析，好及时地诊断出问题，然后解决。时不时地观察流量来源，综合分析，进而优化以求*好。以上就是电商运营大概了