

# 365换新包包模式小程序系统开发

产品名称	365换新包包模式小程序系统开发
公司名称	广州企晨科技
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广州市天河区中山大道东路
联系电话	13828487919

## 产品详情

优化用户体验与性能，用户无需关注，即可获得良好的门店服务体验，快速解决了线上用户对线下门店服务的需求。随着365包包模式，助你月月换新包在广州爆火，一个模式魅力之处当然是满足消费者的需求，也能带动自身的商业发展。

综上所述，营销因人而异，消费人群，产品类目等等各方面的因素都需要对模式进行改动。模式是固定的，思维是灵活的，好的营销模式都是通过“碰撞”出来的，欢迎各位读者留言评论，分享自己的看法

### 一、用户角度：

1.花365元买一款包包，每个月可以换一款新的包包，可以选择到就近的线下门店去换，间接帮线下门店引流客流量了，也可以直接在小程序上直接物流更换，每天只需要花一块钱，就有12款不同的包包背

2.复购只需要285元

### 二、线下门店代理商角度：

代理商有几个梯度的，每个梯度的折扣都不一样

总代：一次性拿货100000元，享受折扣3折

一代：一次性拿货50000元，享受折扣5折

三代：一次性拿货30000元，享受折扣6折

如果代理直接推荐一代的话，那么一代的50000元货款就直接给到总代了，直接回本5万元，同理，一代推荐二代的话，二代的30000元货款也是直接给到一代的

如果总代直接推荐总代，一代直接推荐一代，那么货款是给到平台的，但是平台会给20%的奖励给到推荐人

但是二代反过来推荐一代或者总代的话，是没有奖励的

总代、一代、二代、享受团队销售额月度3%-10%的奖励

互联网对生活方方面面的影响越加深入，线上线下的交织也越来越紧密。实体零售店而言，面对新的市场环境、消费习惯、电商的冲击，如何借助数字化的力量实现线上线下融合，以流量提升营收力，成为零售实体店突围之道。

在私域营销与线上商城线上实体店的融合上取得良好的成效，得以更年轻化、更稳健地实现数字化升级。商家通过借助app、公众号、社群、小程序商城等构筑起流量营销矩阵，实现对用户的反复触达、营销，后实现复购。融合新零售的商业逻辑，推出“换包”模式，依托小程序商城+店商结合的方式，改变实体店引流、复购、粘性等痛点。——今天给大伙分享一下365包包模式，月月换新包