

多门店分销商城系统开发 源码搭建

产品名称	多门店分销商城系统开发 源码搭建
公司名称	广州创智慧科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广州市天河区8号商城广场
联系电话	19200400522

产品详情

一、多门店分销小程序开发功能整理：

- 1、店铺管理：系统通过规范的入驻流程审核添加入驻商(三方店铺)，平台支持开设自营店铺进行商品销售;
- 2、商品管理：可设置商品分类、商品规格、商品属性，支持自定义
- 3、推广系统：商家推荐、商品推荐、页面广告系统、商户优惠、商户活动
- 4、商家管理：多门店分销小程序除了基本信息，还有权限管理(包含佣金设置权限，添加商品，管理订单，销售抽成等)
- 5、交易管理：系统提供了*合理完善且安全可靠的购物交易流程，包括了实物/虚拟订单、订单拆分、订单按店铺支付、退款退货流程平台方优势。

二、多门店分销小程序开发多种销售模式：

1、联营模式

- (1)整合多方渠道供应商，以商品入库、统一仓储、统一物流的方式进行入库联营。

(2)多门店分销小程序平台企业通过代销或者直销的方式，将伙伴供应商资源纳入平台自营体系，建立多个自营店铺，多样化商品和服务品类，整合行业资源。

(3)平台与伙伴供应商以不同的方式定期进行财务结算。

2、 自营+招商模式

(1)一般为自营+招商、自营+联营+招商等模式，多门店分销小程序通过建立自营线上商城，整合自身多渠道业务，通过会员、商品、订单、财务和仓储等管理系统，对线下线上多渠道业务进行统一管理。

(2)同时整合多方渠道供应商，以加盟签约形式，入驻B2B2C平台。入驻商家可自行管理商品、订单、仓储、物流、售后服务、营销推广等业务，定期与多门店分销小程序进行财务结算，入驻商家通过大平台流量、资源、营销服务等业务优势，强化自身品牌知名度，提高交易转化率。

(3)平台则可以多样化商品和服务品类，整合行业资源，收取商家营销推广费用、类目使用费用和平台佣金等收入。

3、 招商模式

(1)多门店分销小程序通过建立线上商城，签约多方渠道供应商，通过会员、交易、平台和财务等管理系统，对平台进行运营管理。

(2)多方渠道供应商，以加盟签约形式。

(3)入驻商家在广东甲骨文开发的多门店分销小程序后台可自行管理商品、订单、仓储、物流、售后服务、营销推广等业务，定期与平台进行财务结算，入驻商家通过大平台流量、资源、营销服务等业务优势，强化自身品牌知名度，提高交易转化率。

(4)平台则可以多样化商品和服务品类，整合行业资源，收取商家营销推广费用、类目使用费用和平台佣金等收入。

4、 导购+消费者

所有门店或商铺的导购和所有的线上线下消费者，均转化为商品销售的业务员，以一带十，以十带百，以百带千，通过多门店分销小程序平台能够深度挖掘每一个人六度人脉的潜在商机。二级店铺推广效果涵盖二级店铺推广功能，可以让导购、老客户协助进行推广，系统自动计算返利，借助社交圈发展新客源。

三、分销商逐级返利，平衡线上线下利益

通过符合线下分润和返利的计算逻辑，分销推广逐级返利和推广返利双结合的模式，让利益分润不再是线下，而是至O2O线上+线下融合的双赢模式。

第一，生鲜单独很难成为生意。社区团购觉得把生鲜生意从超市便利店抢走了，自己就是利用互联网革了传统零售的命了。但事实上，由于生鲜产品本身的特征，对于绝大多数超市便利店来说，这都是一个亏损的板块，即便是盈利，毛利也非常的低。生鲜很难能成为一个独立支撑的利润板块。

第二，高毛利的百货产品，场景并不在社群。对于很多社区团购来说，用生鲜引流，导入高毛利产品盈利是基本的想法。但真正用生鲜引流完成之后，却发现百货产品根本卖不动。这是因为，百货类的产品并不是冲动型消费产品，用户购买这类产品多半都要对比一下，所以，这类产品的主要销售场景是在电商平台，很难转移到社区电商里来。