

承德链动2+1系统开发

产品名称	承德链动2+1系统开发
公司名称	广州市微码互联科技有限公司营销部
价格	1000.00/件
规格参数	
公司地址	广州市天河区宦溪西路18号219房
联系电话	18122460875 18122460875

产品详情

未来，数字化改造将彻底模糊渠道边界，形成以消费者为中心，集展示体验、沟通、交易、服务于一体的完整体验闭环。做到终端渠道多元化，渠道体验**化，和线上线下消费者购买环节有机融合。数字化营销改造了传统单一维度的营销模式，从需求和购买行为分析，到销售行为调整，到售后服务的个性化与买卖双方的有效互动，围绕消费者决策和行为路径布局全触点的交流和互动。业内人士有言，“零售的本质没有变”，仍然是基础服务对于客户体验的改造，实现人、货、场的重新结合。

“链动2+1”直销简单来说就是，如果直接推两个人成为合作伙伴，第三条线就会打开，赢取人生!你可以推荐n个dai理，你可以拿n个点的收入，

1、两个身份角色：(dai理，老板)用户任意消费金额，即可成为dai理(产品自选，不指定);

2、四个奖励：直推奖，见单奖，平级奖，帮扶奖

直推奖：推荐一个dai理消费获得的直推分佣奖励。(比如Adai理推荐B用户，B用户去下单，Adai理就可以获得100元直推奖励)

见单奖：推荐一个dai理消费获得的见单奖励。(比如A老板推荐Bdai理，Bdai理推荐C用户，C用户去下单，A老板就可以获得200元见单奖励)

平级奖：老板与老板之间两者身份一致的时候，平台额外补贴给上级老板的奖励

(A老板扶持出了下级B也成为老板，此时A.B是平级身份，那A可获得B收益的平级奖，如：B老板直推了

个dai理获得300收益，平台设置的平级奖励为10%，那么A就能获得30元平级奖励)

帮扶奖：1、完成平台设置的提现任务

(推荐2人成为老板，团队下需要"N"个dai理，后才可解锁收益，没有达成每次只能解锁80%收益，剩下20%冻结成基金，完成任务之后才可解锁)(只需要完成一次即可)。

伴随着CRM在零售业中的不断盛行，零售企业的经济效益也在不断拉开差距。在中国这片制造业发达的土地上，产品同质化严重的零售市场下，竞争显得越发严峻。有关于要如何留住客户，一套CRM客户关系管理系统的实施就显得尤为重要了。零售行业困境分析01分销渠道控制困难，容易造成渠道流失攻城容易守城难。零售业的分销中，渠道的拓展就是攻城，而渠道的管理就是守城，要确保渠道的稳定性，不被竞争对手挖角流失，也要确保渠道的有效性，提高稳定产出，就是客户管理系统需要为零售业解决的关键点。现如今零售行业的渠道控制系统大多采用的都是碎片化的举措，人力物力财力的投入和使用存在随意性，没有形成标准化，系统化，规范化，闭环化的管理机制，因此出现关的比开的快，单店产出提升乏力等种种怪现象。