

# 萝卜小铺新零售软件开发

产品名称	萝卜小铺新零售软件开发
公司名称	广州软狐科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	天河区中山大道西富力街
联系电话	18026231817 18026231817

## 产品详情

萝卜小铺新零售软件开发【周经理-可微可电】萝卜小铺新零售模式开发、萝卜小铺新零售软件开发、萝卜小铺新零售代理制度开发

温馨提示：非平台方！文章资料转载于互联网，仅作为系统开发需求者的模式案例参考作用，与平台没有任何关系。如需定制系统请详询，咨询平台代理和玩家勿扰！

公域流量指的是通过搜索引擎和社交网络等渠道获取的流量。这些渠道是公开的，任何人都可以访问和使用。因此，公域流量的获取相对便宜和容易，但是，由于它是公开的，竞争也非常激烈。因此，品牌需要更多的资源和创意来吸引用户的眼球，从而获得更多的关注和曝光。

私域流量指的是品牌自主拥有的用户资源，例如品牌网站、微信公众号、APP等。与公域流量不同，私域流量的获取需要品牌在一定程度上具有自己的内容生产能力和用户研究能力。因此，获得私域流量相对困难，但品牌可以更好地掌控自己的用户来源和用户数据，从而更好地了解用户需求和优化营销策略。

面对社交电商和私域流量发展，我们要怎么把握住机会呢

### 一、萝卜小铺奖金制度解析

萝卜小铺在当下推行的奖金制度该如何解读。据推广人员阿强（化名）提供的资料显示，萝卜小铺将参与者主要分为了两个级别，一个是门槛为999元的店主，直推店主可以赚400元；另一个级别是门槛为10000元的店铺（可以开实体店），直推店铺赚3000元，直推店主赚500元，团队下面只要新增了一个店主，就能额外赚100元，这也就是推广人员口中所说的“管道收益”。此外，阿强还透露称，在店铺之上，还

有两个隐藏的级别，其一是分公司，门槛是30万元，成为分公司后就有区域分红可拿，只要是区域内新增了999元的店主，都与分公司有关，至于具体的分红有多少，则要到公司面谈，每个城市都不一样。

## 二、分销商和经销商有啥区别

分销商：从代理商处分销产品的商人。一般来说，经销商只是渠道而不是终端，而经销商主要面向终端客户。

分销商和经销商都有自己的角色。尽管他们在销售产品，但他们扮演着不同的角色。前者永远不会涉及终端，但后者的大部分服务都是面向终端的。此外，分销商可能会积压库存，因此资金需求很大。然而，为了给他们热情，制造商还将通过回扣吸引分销商。

经销商分为普通经销商和特殊经销商。普通经销商和普通日常用品一样，对销售没有限制，而特殊经销商与制造商就销售、产品价格等方面有特殊协议。代理商是指制造商授权并有资格在某一地区销售某一产品系列的业务。它可以分为国家、省市和其他各级。它也可以分为\*\*\*代理、总代理和分层代理。所有代理业务都有相应的权限。较低代理级别的原则是由较高代理管理。