

国吉祥系统模式（软件开发）

产品名称	国吉祥系统模式（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

国吉祥系统模式（软件开发）【吕筱】，国吉祥系统模式开发、国吉祥系统软件开发、国吉祥小程序系统开发、国吉祥系统平台开发。

在生鲜方面，线上京东实际上主要依靠自有平台“京东到家”，提供三公里范围内的生鲜、超市产品、鲜花等产品的销售和配送服务；线下京东入股社区“肉店”钱阿姨还开设了实体生鲜体验店7-Fresh。此外，京东投资的永辉超市也推出了超级物种的创新业态。从线上平台到线下体验店，京东到家+超级物种+天天果园+钱阿姨+7生鲜的格局，使得京东生鲜业务形成了完整的生态闭环。

免责声明：此帖来源转载于网络，仅供参考，非平台方，一切与本人无关，本公司开发系统，不是要做系统的一律勿扰！！

据平台推广资料介绍，消费者在平台任何线下终端销售商处、扫码关注“国吉祥微信小程序”，进入小程序商城，购买任意一款公司品牌产品，均可直接现场拿走所购订单实物产品。自购买之日次月起，每月都可获得公司赠送的“免费领酒券”一张，凭“免费领酒券”在公司任意线下终端销售商处，免费领取与其购买产品同品牌、同等规格数量的产品，共可领取12次免费产品。参与用户在商城购买任意产品后可获得推广权，推荐终端消费商家可获得10%的分享奖励。

终端消费商：

拥有线下经营门店，并且有营业执照，购买过平台任意品牌商品，即可申请成为终端消费商，成为终端消费商后可获得宣传推广权利，每出售一瓶酒水，可获得70-120元不等的销售营销费用返款，销售产品后，每个月赠送一瓶都可获得18-35元不等的赠送营销费用返款，可连续享受12个月，直到赠送的12瓶酒水全部赠送完毕。

区县级代理经销商：

拥有注册资金100万元以上的独立酒类销售业务法人经营资格，200平方米以上的办公面积和经营场所，以及200平方米以上的储酒库房，储备资金不低于30万元，有2人以上的合作股东，10人以上的管理和营销团队，以及2名后台系统管理人员和财务管理员，具有良好的社会资源和政府资源，具有良好的市场拓展能力，并且进货不低于100件。达到以上条件即可申请区县代理经销商，升级成功后可获得推广权，辖区市场内终端消费者产生实际销售后，可获得营销费用分配，所辖区域终端消费者每销售一瓶酒，可获得30-60元不等的销售营销费用返款，此后赠送的12瓶酒每赠送一瓶都可以获得10-20元不等的赠送营销费用奖励，总公司还会给予阶段性激励政策的奖励。

省级企业管理公司：

省级企业管理公司由品牌销售公司战略管理人（总公司）、发起人、合伙人组成。总公司对省级运用公司参股、控股，但不参与分红，必须具有一票否决权和67%股东投票权，发起人投资30万元认购资金（地区不同，认购资金也不同，按照比例出资控股21%），合伙人可设立10个，10人投资100万元认购资金，认购45%的股权，成为该公司的合伙经营人和服务管理者。省级企业管理公司成立后，可获得推广权，可招募所辖区域内市级代理经销商（市级代理经销商也需要有办公场所），省级企业管理公司所辖区市场内产品每销售一瓶酒，可获得3元的销售营销费用返款，每赠送一瓶酒，还可以获得3元的赠送营销费用奖励，以及公司股权释放所产生的价值奖励，股权溢价所产生的价值奖励。

苏宁与易果生鲜共同成立新公司。双方拟在生鲜供应链服务、生鲜线上运营等领域开展深度合作，涉及苏宁超市、苏宁小店、苏鲜生精品超市。布局生鲜业态新业态。

近一年来，苏宁动作频频，在新零售上半年结束前，已大致勾勒出自己的新零售雏形。不过，尽管其先天优势明显亚马逊与苏宁易购网站的分析，但毕竟进入较晚。与已经开始考虑落地和变现的互联网企业相比亚马逊与苏宁易购网站的分析，苏宁在生鲜和供应链方面还需要继续探索、布局和加码。