

斑小将新零售商城模式开发

产品名称	斑小将新零售商城模式开发
公司名称	广州微码互联科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	天河区中山大道中379号
联系电话	13480273125 13480273125

产品详情

传统生产企业网络直销型B2C首先要从战略管理层面明确这种模式未来的定位、发展与目标。协调企业原有的线下渠道与网络平台的利益，实行差异化的销售，如网上销售所有产品系列，而传统渠道销售的产品则体现地区特色；实行差异化的价格，线下与线上的商品定价根据时间段不同设置高低。

斑小将新零售商城系统开发，斑小将分销模式系统开发，斑小将微商模式开发，斑小将新零售系统商城开发，斑小将微商分销系统开发

在互联网条件下，消费者通过互联网接收到的市场信息是巨大的，所以作为销售者来说，对自己特定的消费者一定要有针对性，直接与这些消费者进行网上交流，提升他们对商品的兴趣，让其主动了解产品，在这个对话的过程中，我们也能够了解到消费者的需求，对商品进行改进，对营销策略进行调整，更有效率的进行市场销售。

一、斑小将代理商模式系统的代理级别：

(1)VIP，拿货3瓶，单价280元/瓶，总金额840元。

(2)市代，拿货30瓶，单价180元/瓶，总金额5400元。

(3)省代，拿货180瓶，单价140元/瓶，总金额25200元。

(4)总代，拿货900瓶，单价100元/瓶，总金额90000元。

二、斑小将代理商模式系统的代理模式，具体来说是从四方面：

(1)零售价统一，控价管理严格、严禁低价，

(2)四个代理级别对应不同代理价格

(3)三种利润来源：顺推：(赚利差)、逆推(赚一次性买断返利5元/瓶)、平推(两代以内进货数量15元/瓶培训基金)

(4)股东机制：具备总代资格、直推10个总代即具备股东资格，股东之间两代内进货，3元/瓶培训基金。

根据这个分析，市场营销者可以对产品甚至是自身的企业进行改变去迎合多变的市场。所以在市场营销的过程中，打造符合消费者偏好的产品是非常重要的，据此制定符合消费者群体的营销策略才是有效的。互联网营销提高了产品的创新速度，这主要也是市场的变化速度决定的。

线上产品也可通过线下渠道完善售后服务。在产品的设计方面，要着重考虑消费者的需求感觉。大力吸收和挖掘网络营销精英，培养电子商务运作团队，建立和完善电子商务平台。