

APP开发：零元购线上线下零售方案，如何靠拢赛道变局？

产品名称	APP开发：零元购线上线下零售方案，如何靠拢赛道变局？
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	产品:积分商城会员商城 属性:源码定制 地区:东莞
公司地址	广东省东莞市东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋403室
联系电话	19957968337 19957968337

产品详情

零元购 线上线下零售方案现状

- 1.大环境之下，消费者日益趋向消费降级、理智消费，我们如何吸引用户
- 2.传统电商的增长乏力
- 3.纯实体资金压力大，经济下行
- 4.个人IP放大、新零售增长迅速，我们如何靠拢赛道变局:如何找到新的解决方案?

零元购

- 01 轻、扁、快：无需备货、囤货,即需即购
- 02 信任激励：溢价空间大，收益自主
- 03 可玩性强：多功能结合

如何解决

1.大环境之下，消费者日益趋向消费降级、理智消费，我们如何吸引用户社交信任为基础、自主收益为剑

2.传统电商的增长乏力，线上线下新零售结合

3.纯实体资金压力大，经济下行，抛弃传统门店，以体验店为核心

4.个人IP放大、新零售增长迅速，我们如何靠拢赛道

布局零售用户，每个人都是自己圈子的代言人

01、体验店

店内不备货，只入少量各产品款式作为展示体验。用户在guanfangwangzhan下单

02、零元购

用户购买套餐后，真实产品分享体验，将推广码赠送给亲朋好友，零元免费领取体验装，同时用户还可获得邀新奖励。

业务流程

礼包应用：创建推广码

零元购：创建套餐，添加商品.导入推广码

用户下单：选择套餐，自选商品

双重收益：1.真实产品收货2.推广码到账

激励机制

产品/推广码：下单后同时获得产品以及推广名额

产品交易/推广码交易：两者同时存在，且拥有较大溢价空间买卖价格完全由用户做主

即时收益：无需流程、无需提现，线下即时到账

应用场景延伸

01、自选组合

一个套餐可以包含多款产品，由用户任意选择，自由程度高，适用于多搭配的产品，例如:美妆、大健康、景点项目、新年礼盒等

02、微商

用户购买套餐后，将推广码低价转买，买家线上零元下单，由平台负责物流，同时用户还可获得邀新奖励。

收益案例

A套餐:

包含10款商品，任选5款，售价3000;商品的售价统一为699，成本为150;

推荐奖500，邀新奖励60

用户A:

支付1000，获得5款商品+5个推广名额，假设用户将商品以及名额都以499出售，则用户的静态收益为:10*499=4999;动态收益:60*5=300;假设5个用户都购买套餐的情况下，再获得5*500=2500总收益:4999+300+2500=7799

平台:

商品成本:150*10=1500

佣金成本:500+300=800

收入:3000

收益:3000-1500-800=700+5个新用户

当朋友以半折市场价给你推荐兑换码，能在官方授权网站上0元购买正版商品，你要不要?

可玩性强/应用结合

01、链动2+1

购买套餐成为代理，同时推荐用户通过推广码下单礼包，完成前期的点位部署。

02、七人拼团

利用套餐赠送的推广码，迅速完成开团、成团。

【文章资料收集于互联网，小编不参与任何分析的项目运营，也不投资参与任何项目，也不收费推广项目，不做项目私下评估，玩家勿扰、玩家勿扰、玩家勿扰、玩家勿扰。(以上分析不构成任何投资建议)。仅作为开发需求者的模式案例参考作用，如有违/规及侵/权请联系作者删/除！】

