“ 线上线下整合营销 ”这篇文章的重要性

产品名称	“ 线上线下整合营销 ”这篇文章的重要性
公司名称	广东金纸联盟投资股份有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市天河区燕岭路89号309房自编A单元（仅限办公用途）
联系电话	18620663863 18922327019

产品详情

前言

（微信“ 线下下上整合营销 ”@罗经理：189-2232-7019微/电）

互联网对零售行业的改造与颠覆，只不过是刚刚开始。不管是巨头还是新手，都面临着线上线下融合、打通产业链、数据价值等众多困难。在这些关键问题方面，唯有那些跑得快、体验好的企业才能走得更远。

一、传统品牌商普遍存在着以下几点零售矛盾

1、资源分散

渠道资源无法共享，品牌曝光度低，会员信息无法交汇。

2、拓展困难

无法扩展线上渠道，库存压力大，不能持续挖掘用户价值。

3、管理困难

线上线下无法互联，利益矛盾严重，代理之间串货、乱价、互斗。

4、转型困难

无法掌握终端销售，数据与库存，生产决策无有力依据。

社交媒体时代，品牌的神经都在被微博、微信等社交媒体上的粉丝点赞、评论和转发和评价牵动着。

所以品牌商要充分借助社交媒体进行全网推广，全面提升品牌曝光量。再搭建成熟“奖励制度”，紧密地将消费者和品牌商连接在一起。

赢在移动将上述的两套系统无缝打通，完成了品牌化新零售系统的搭建。实现自动分仓，将线上线下矛盾体转为共同利益体;智能物流，提升用户体验;大数据汇总，跨越品牌价值，纵深发展。

赢在移动的品牌化新零售系统4大核心亮点

1、平衡线上线下利益

线上线下同步运营，结合分销奖励与提成补贴，化解线上线下的利益冲突。

2、会员数据互通

平台可通过增设“区域仓库”及“体验店”，打通线上线下会员体系，同步后台管理数据。

3、线上引导线下消费

系统将线上订单分配给就近代理商，促进线下销货，节省物流时间，提升消费体验，促进品牌发展。

4、线下促进线上推广

线下“门店”可借体验优势，将消费者引流至线上，并获得平台奖励，实现线上线下协同发展。

我司二维码项目致力于为企业提供信息化服务。涵盖品牌策划、高品质网站建设、电子商务开发、移动互联网业务开发运营（为企业提供产品数码防伪、数字化物流追踪、防伪防窜货系统、渠道管控，溯源系统，软件APP模式开发、数字化有奖促销等系列产品和服务等）、互联网基础服务及其他IT信息技术外包服务。我司现有员工300余人,是一个非常有活力，非常具有互联网思维的团队，有一批富有创意的前端开发工程师，认真的后台开发工程师，率先开发的四网合一平台，PC网站、微网站、APP、微信公众号四款产品，一个后台同一管理，是国内优秀的在线应用开发平台，提供自建、定制、发布、管理一站式服务。