

“链城亿购系统”运作模式

产品名称	“链城亿购系统”运作模式
公司名称	广州凌姿实业有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市天河区棠东横岭一路5号自编之二328房
联系电话	暂无

产品详情

时代飞速发展，商业竞争千变万化，分享经济的红利期已经来临，爱无价致力于将线上线下资源相结合，所有产品由工厂直接到消费者手中，不经过任何中间商，提供最具性价比的优质产品，真正做到物美价廉。而且相对于传统直销，爱无价打破了传统直销高门槛、高价格、高标准的三高原则，亲民的价格、高品质的产品，让普通老板姓在想用优质产品的同时，还能分享出去，真正做到“自用省钱、分享赚钱”。“链城亿购系统”定制开发，各种系统开发，正品邹经理188-1917-2596可微可电。

一、“链城亿购系统”的混合商业模式以及制作价格

如今互联网正在催熟“链城亿购系统”商业模式即“工具+社群+电商微商”的混合模式。微信最开始就是一种社交工具，“链城亿购系统”先是通过各自工具属性社交属性价值内容的核心功能过滤到海量的目标用户后，加入了朋友圈点赞与评论等社区功能，继而添加了微信支付、精选商品、电影票、手机话费充值等商业功能。为什么会出现这种情况呢?简单地说，这些工具能够满足用户的痛点需求，用来做流量的人口，但它们无法有效沉淀粉丝用户。社群是关系属性，用来沉淀流量;商业是交易属性，用来变现流量价值。两者看上去不相关，但内在融合的逻辑是一体化的。

“链城亿购系统”有分模板的和定制的，模板“链城亿购系统”的价格一般就是5000-10000左右，定制的“链城亿购系统”价格大概会到18000-25000左右，这个价格的浮动取决于您的“链城亿购系统”的功能多少和功能制度的复杂程度，因为这些会影响这我们技术人员做这个系统所花的时间，也就是说功能比较多的，也比较复杂的，所需的成本会比较高，自然价格才会稍微贵一点。所以大家在了解“链城亿购系统”的时候，不仅仅应该只关注我们的价格因素，如果价格低，却没有做到你理想的“链城亿购系统”，那么您的企业用不了，那您的这笔钱也就浪费了，更应该多关注我们正品集团的技术和案例。

二、现在我们就分析下为何企业应该选择定制开发“链城亿购系统”;

1、“链城亿购系统”多了一个营销渠道

在现在企业的营销模式中，对于微信营销不只是停留在做还不不做的问题上，而是做的快与慢，质量好坏的问题，在同行业竞争中，对手已经定制开发出了“链城亿购系统”时，并配合完整的微信营销方案推广时，就已经在抢夺您的市场，未做“链城亿购系统”就少了一个用户导入、绿方优选销售转化的途径。

2、“链城亿购系统”用户基础大，流量转化高

微信已拥有7亿用户，未来或许更多，俗话说有流量的地方就有江湖，有人的地方就有买卖;在面对如此巨大的用户基础时，企业应当抓住微信带来商机，使用“链城亿购系统”对用户进行精准营销，以微信为流量导入口，提高转化率。

3、“链城亿购系统”客户留存工具

微网站，代理商，微会员卡已经能够让你的客户成为忠实客户，当你的客户累计1万人时。你发个促销或者打折优惠信息就能有1万人看到。相对于传统的商城大街派发传单，成本费用高、效果不明显，数据分析无基础依据，“链城亿购系统”就可以对活动成本的控制，并对活动后期数据进行详细分析。

4、“链城亿购系统”让粉丝变现工具

假如你的个人微信粉丝上万或者更多，如果没有“链城亿购系统”，就没有办法让粉丝发生购买行为，就没有办法让粉丝快速全面了解和信任你的绿方优选，就没办法体现你绿方优选你企业的正规性和信耐度，就没办法让朋友自主的在朋友圈帮你宣传和推广。更重要的是如果没有微网站和代理商，用户会流失，用户会去有“链城亿购系统”去购物去消费。

三、“链城亿购系统”开发的企业适用类型

1、有实体店铺或超市企业此类企业以实现线下与线上相互结合为主，终端与网络挂靠，实现网络资源与线下实体店的共享，成为无区域下单而区域化物流的平台。

2、具有货源优势的企业，如大型批发市场等等此类企业的拓展渠道与上面第二中有相似性，但是“链城亿购系统”的更主要目的是以借助所拥有的优势，综合货源，让各大供应商的绿方优选进入平台，寻找新的网络分销渠道。

3、具有自有品牌和自主生产力的制造型企业此类企业主要是拓展网络的分销，将传统的渠道与网络相互偕接，大程度的降低营销成本，拓展新的网络分销渠道

4、具有相关的传媒企业传媒企业基本以广告性为主，故其拥有大批量的传统企业做为资源调用，以此资源为点铺垫，结合自身的主题业务，打造综合性的广告、网络购物的电子商务平台，如以展览为主的企业等等。