

河南小小微系统开发平台

产品名称	河南小小微系统开发平台
公司名称	广州微码互联科技有限公司业务部
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市天河区
联系电话	13480273125 18122468543

产品详情

实体门店与网络零售的协同经营已成为了未来发展趋势。从经营战略、经营流程与经营策略三个方面对连锁超市的协同经营进行了分析与研究。小小微排队返现系统开发找吴悠180-2854-8832微/电，小小微排队免单模式开发，小小微排队全返小程序制作，小小微软件开发定制，小小微制度解析。

在经营战略上，线上线下协同经营战略可以采取服务提升导向、市场渗透导向、商圈拓展导向、区域开拓导向和经营范围拓宽导向；在经营流程上，可以采用“门店+网络”、门店与网络并行和门店与网络互加三种协同模式；在经营策略上，连锁超市需从商品策略、价格与促销策略、沟通与宣传策略和服务策略上进行线上线下协同。服务提升导向是指当连锁超市线上线下面对相同的目标市场时，利用线上线下不同的功能与特点为目标消费者提供更好的服务，从而提高连锁超市的竞争优势。连锁超市经营的商品大多属于快速消费品，消费者对这类商品的需求具有稳定而又重复的特征，购买频率高，购买决策迅速，希望一站式购齐，在购买的过程中追求便利性，相同的条件下，会选择就近购买。随着网络购物的兴起，消费者在不同的情况下选择不同的渠道来采购。时间允许时，会选择到实体店亲自挑选，而不能到店时，一部分消费者则会选择利用网络渠道完成购买。对于服务提升导向的连锁超市，可利用网络超市可随时、随地查询与购买并送货上门的便利服务，满足消费者随时购物的需求，而利用实体店的商品展示满足消费者现场挑选的欲望，用实体店的售后服务解除消费者网络购物的后顾之忧。市场渗透导向是指连锁超市线上线下面对同一商圈中不同细分市场时，利用线上线下不同的功能特点为不同的目标市场服务，从而达到进行市场渗透的目标。连锁超市实体门店的商圈中，其消费群体呈现出不同的类型。除其目标群体外，还有一些群体可能由于各种原因，很少或从来不到门店购物，如随着网络购物兴起，转到线上购物的年轻人、宅一族以及行动不便的老人群体。对于这些群体，可利用连锁超市的网络零售由门店送货来满足其日常购物需求。

小小微排队返现模式平台介绍：

平台有商家，消费者，代理三种身份

市场代表模式：共享链，付一下，付队长

小小微排队返现模式规则：

平台招收一个代理，代理招商家入驻到平台，每个商家都有自己专属的商家收款二维码

假如商家设定的让利比例是20%，代理返佣比例是20%，顾客在该商家的门店消费100元

商家会直接收到80元，其中20%即20元留在平台作为消费鼓励金，这笔鼓励奖里面的20%即4元返给代理，剩下16元进入小小微排队免单奖金池。

第二个消费者消费100，同样的20元作为鼓励金，16元进入小小微排队免单奖金池，等到第7个消费者消费完，小小微排队免单奖金池就超过100元了，平台将这100元奖励给个消费者。

小小微排队免单的优势：

(1)数据显示，小小微排队免单模式的确可以让消费者更愿意直接来店里消费，也会让消费者成为商家的忠实客户，更会让店里的营业额翻倍式增长!

(2)小小微排队免单模式基于区块链理念而开发，支付即营销，以消费排队奖励的方式，让消费者多次消费，分享引导别人消费，累计排队奖金池，加速返利进度，持续关注，达到提升商家销量的目的。

(3)小小微排队免单模式，可以让消费者很方便地找到商家，并在线付款，是一种新型的真正的O2O模式!为每家商家的消费者按消费顺序做返利，刺激消费者消费，帮助入驻商家解决拉新，留存，促活等困难!

(4)小小微排队免单模式可以让平台方短时间获取大量的商家数据，消费者数据。

商圈拓展导向是指连锁超市利用线上突破地理范围限制，达到门店商圈范围拓展的目的。对于实体门店，由于交通、竞争等各种原因，其商圈限定在有限的地理范围内。而且随着国内汽车保有量的增加、交通拥堵情况的加重以及超市行业竞争的日益加剧，超市实体门店的商圈也呈缩小之势。如超市行业中的大卖场业态，在21世纪初，在很多城市其商圈范围为城市当中某个或某几个区域，现在则由于竞争的加剧及社区超市、便利店等新型业态的兴起，其商圈范围已缩小到某个城区的有限几个社区范围内。连锁超市可以利用线上超市无地理范围限制和送货上门的特点，成功的弥补远距离消费者由于交通、时间等因素的限制无法到达门店的遗憾，从而达到拓展门店商圈的目的。