

# 小小微营销平台系统开发

|      |                         |
|------|-------------------------|
| 产品名称 | 小小微营销平台系统开发             |
| 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

从PC端到移动端总体的发展这是必经过程，现在很多都知道PC端流量会越来越少，移动端的流量会越来越大。从公司业务来说，这是我们公司为什么要做转型很大的原因，当时有大数据的监控，PC端的交易数据在不断下滑，但移动端的流量在不断地增长，而且增长的速度是非常迅猛。包括大家一直在说的移动社交，移动社交确实改变了我们的习惯，可以利用碎片化的时间去做一些营销。

小小微营销平台系统开发 找：谢健 134-2220-2839 微/电，小小微营销返现系统开发，小小微排队买单系统开发，小小微营销平台模式开发，小小微营销平台排队买单平台开发

传统企业的瓶颈：如果做天猫或者做京东，好像越做越难，流量不断下滑，所以才会有微信端流量不断地暴增。我们也有接触过很多传统企业，像启博软件，基本上用启博软件分销系统的用户差不多也有8万多家付费用户，其中有很多大的传统企业，像恒源祥、兔宝宝都是上市企业，他们为什么并没有自己去自主研发一套系统，而是借用软件公司的系统来做，最主要的原因是希望有专业的软件公司能够帮他实现一些技术层面的东西，他们这边专心做一些运营。还有很多平台，可能我有自己的产品，但是不一定我会向云集微店一样做这么大的平台，因为云集微店毕竟跟很多品牌商合作，但可能会打造他自己现有的小的商城，就没有S端，只有B端，再针对于分销、零售的消费者。在做到一定时候，只要用户量、粉丝量不断递增的情况下，到一定时候肯定会引入品牌商进来。传统企业毕竟各个方面都会受限，成本非常高。

小小微营销平台返现模式介绍：

身份角色：消费者，商家，区代，市代，省代

返现规则：

- 1、商家和平台协商让利比例
- 2、消费者去门店消费，商家让利到资金池，资金池金额达到消费者消费金额，系统返现给消费者

### 3、消费者买单按消费订单先后顺序，越先消费越先得到返现

区代收益：消费者在区县辖区门店消费，商家每笔订单区代可获得相应的提成

市代收益：消费者在市级辖区门店消费，商家每笔订单市代可获得相应的提成

省代收益：消费者在省内门店消费，商家每笔订单省代可获得相应的提成

让利金额：让利比例由商家设定比例，平台审核，不同行业让利比例不一样

提现：消费者提现扣除提现金额5%的手续费，商家，省，市，区代理商提现免手续费

地图导航：在小小微平台可看到附近门店，支持地图到门店进行消费

商家申请：商家在平台填写资料，平台审核通过即可成为商家

购物也是社交的重要一环，现在人与人之间的交流，不只是聊一些八卦，人肯定离不开吃穿喝玩各个方面，在不断沟通过程中，购物肯定是必须的。如果说这个人各方面能力特别强，或者对你的产品非常认可，如果能把这样的人转变成你们的消费商，甚至转变成是你们平台的店主，这个时候他带来流量是非常巨大的，甚至于可能会比一个传统线下的门店流量会来的更大。