

众创指购系统源码开发

产品名称	众创指购系统源码开发
公司名称	广州微码互联科技有限公司业务部
价格	.00/1
规格参数	众创指购:众创指购商城开发
公司地址	广州市天河区
联系电话	13480273125 18122468543

产品详情

如果把消费市场比作一个弹簧，消费升级就像把弹簧向上拉扯，这个过程中，弹簧自然会由一个收缩的整体，变成层次分明的多级结构。所以，消费升级是绝对的，消费降级是相对的。从历史的纵向对比上看，消费一直在缓慢升级，这个趋势并没有因为最近的宏观环境变化而中断或者反转。

众创指购系统开发，陈翎180-2851-1220众创指购商城模式开发，众创指购源码开发，众创指购APP开发，众创指购奖金制度模式开发，众创指购软件开发，众创指购平台开发

如果推荐别人也购买代理权开店，你可以赚钱5.94元/人。他开店之后，依旧是你的客户，他购买你还是得到10%-30%的佣金。目前公司为培养用户购物习惯，拿钱补贴包邮特卖6.6元或者9.9元的产品，土豪公司就是任性。

众创指购O2O商城普通门店加盟方案：

1、众创指购O2O商城加盟要点

1.1拥有线下实体店(不限业态)

1.2加盟费30000元/3年

1.3全国数量只限100家

2、众创指购O2O商城股权激励方案和总部支持

2.1半年内旗下粉丝超过500人和实现1万元累计线上销售额，总部奖励3万股众创指购股权(总5000万股，1元/股)。

2.2公司赠送统一的装修VI物料和折后销售价41940万元的真品五粮液白酒。

2.3享受众创指购商学院对旗下微客现金奖金(最高8000元)和业务培训。

3、O2O联盟店加盟收益

3.1代理众创指购商城，在零库存模式下拥有一个多品牌多品类的超级移动商城，享受15%-49.9%的佣金提成，佣金直接***到***、支付宝或微信零钱等***账户。

3.2可以发展无数个下级微客(业务员)，让店铺生意做到全国。

3.3业绩达标后，以公司股东身份长期拥有O2O联盟店的代理权。

3.4享受股权分红收益和企业股权溢价收益。

众创指购O2O商城加盟

1、众创指购O2O商城市总代加盟条件

1.1有区域连锁加盟拓展经验，拥有强大的线下联盟店拓展能力。

1.2加盟费20万元/3年。

2、众创指购O2O商城市总代股权激励方案和总部支持

2.1半年内实现O2O联盟店拓展数量20家，总部奖励20万股众创指购股权(总5000万股，1元/股)。

2.2公司赠送折后销售价251640元的真品五粮液白酒。

3、众创指购O2O商城市总代加盟收益

3.1享受股权分红收益和企业股权溢价收益。

3.2发展一个O2O联盟店签约回款，公司奖励1万元。

3.3业绩达标后，以公司股东身份长期拥有O2O联盟店的市总代理权益

“中国近一二十年的大消费黄金时代。在2018年画了个句号。接下来，中国将迎来新消费经济的白银时代。”随后不久，国家统计局发布的数据证实，2018年社会消费品零售总额达到380987亿元，比上年增长9.0%。这是2004年以来，首次低于2位数的增长！种种迹象表明，中国的消费类企业正处于从粗放式扩张到精细化扩张的过渡期。机会还有，但想抓住它必须付出比过去更多的努力。丹麦珠宝品牌潘多拉，前几年在中国发展得风生水起。将手链与串饰分拆售卖，将串饰赋予故事性，被认为是它的成功之道。从最早的功能式消费，到后来的品牌式消费，再到体验式消费——征服消费者需要越多的技巧，且不断翻新。事实上，潘多拉这套玩法也没有火太久。2018年，其销量就出现了大幅下滑。存曾经的物资匮乏时期，消费热点比较集中，容易形成排浪式消费。比如有一段时间大家都去买电视机，另一段时间大家又都去装电话。而现在，一方面消费需求被拉伸为长尾。大规模排浪越来越少；另一方面某些行业迎合年轻人用力过猛，局部小排浪不时涌现。新消费表现出来的复杂性，使得供应端的主动权被极大弱化。短时间看，企业将面临巨大压力。但这恰恰是消费迈向新量级的必由之路。

昨日不可追，来日尤可为。折叠空间中的机会

2018年12月28日，被网友们称为“大鹅”的加拿大羽绒服品牌Canada

Goose在中国内地的第一家实体店落户北京太古里北区。均价近1万元的羽绒服，竟然像超市里的打折货一样，引来大量消费者不惜排队购买，热门型号甚至卖断了货。类似的商品。还是小家电界的苹果一戴森。3000元一个的吹风机，5000元一个的吸尘器，只要上架就能引来一波疯狂购买。2016年戴森Dyson在中国市场营收增长244%。销售额达到57亿元人民币。2017年，仅天猫渠道，戴森各产品线销售额总

额已达到12.08亿元。

在中国，奢侈品正成为越来越多消费者的购物选择。过去，它们只属于金字塔最尖上的极少数人。正因如此，消费升级成了前两年舆论对国内消费市场的基本共识，直到拼多多横空出现。这个以低价著称的电商，仿佛把人们又拉回到十几年前的淘宝时代。