

大内膏手软件开发

产品名称	大内膏手软件开发
公司名称	广联网络（广东）有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广州市天河区吉邦科技园
联系电话	19867371424 19867371424

产品详情

大内膏手软件开发，大内膏手软件系统开发，大内膏手软件模式开发，大内膏手软件APP开发。

当下正是互联网营销盛行的时代，互联网依靠其强大的媒介活跃在经济市场之内，并且在不断改变人民群众的消费模式。互联网消费养老这一平台了解到互联网具有强大的传播性，其覆盖范围十分广泛，能够进行全球化的宣传以及推广，这在一定程度上突破了传统营销模式存在的地域局限性，使得平台内的商家的推广突破时间空间的限制，很大程度上发掘了潜在的客流量。

一、大内膏手系统对人的管理：

1、代理资料

a.代理商资料管理系统

痛点：代理商流失，代理商资料全部流失，传统代理商采取层级管理

2、代理资质：

a.代理商授权管理系统

痛点：代理商与粉丝与消费者信任度的问题

3、下级管理：

a.分红系统

痛点：代理商团队日益强大，培训靠嘴，售卖靠腿，订单靠手的时期已经过去

二、大内膏手系统对货的管理：

1、仓库

a.虚拟库存管理系统`

痛点：0物流、0库存、0风险的代理模式和囤货的模式完美结合

2、商品

a.扫一扫

痛点：让每一款产品自己会说话，拥有自己的产品主页

b.防伪系统

痛点：无不好售卖，产品假货横行问题

3.控价系统

痛点：好卖的产品不仅仅有假货还有低价、乱价问题

d.多产品授权系统

痛点：迭代快，市场热点更替快;同一代理不同不同级别代理身份特权无法区分

4、订单

a.商城系统

痛点：朋友圈分享无法解决信任问题、售后问题、统一发货问题、控价问题

b.入驻型商城

痛点：也能做平台商

5、订单管理系统(拆分/分配)

痛点：一个公众号对应一个收款账号，每一笔订单都走商城，shuishou是一笔庞大的金额

6、物流

a.代理商(请求)发货系统

痛点：囤货和不囤货(0物流、0库存、0风险)的代理商无法同时整合

b.防窜化管理系统

痛点：代理商窜货、越级拿货

7、代理商收(发)货系统

痛点：代理商不愿配合商使用窜货系统

三、大内膏手系统对钱的管理货款

1、收款

a.商城收款系统 ()

痛点：人工记账繁琐，订单混乱

b.订单收款系统

2、返利/佣金

a.代理商返利系统

痛点：不囤货的代理商有资源，通过返利驱动代理商分享售卖

b.代理商级差返利系统

痛点：不囤货的代理商身份等级化，结合传统和不囤货代理商的双重优势

3.代理商区域分红系统

痛点：不能区域化，传统的代理商无法整合成资源

在互联网时代下，传统的粉丝营销方式及其发展方向也被颠覆。品牌要想实现预定的营销效果，就要对当前的粉丝营销发展方向有着清晰的认识，在把握消费者心理需求的基础上，灵活采用营销策略，调动粉丝的激情及其参与的积极性，实现粉丝营销的价值。