

# 康皱消费者领取面膜索博士商城系统开发

产品名称	康皱消费者领取面膜索博士商城系统开发
公司名称	广州量子云力科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市天河区陂东路20号大院内自编4号1楼196房（仅限办公用途）（不可作厂房使用）
联系电话	15119707084 15119707084

## 产品详情

康皱消费者领取面膜索博士商城系统开发（黄忆.15^11^97^07^08^4^微电均可）

销售渠道也称为分销渠道，具体指方便商品或相应服务顺利地让消费者购买或享用的链条式组织。现阶段我国快速消费品行业的销售渠道众多，按照销售类型、目标群体、商品价格，可以将快消品销售渠道分为以下几种类型：第一，经销批发商。这是快消品分销的主流渠道，一般主要分为一级经销商和二级经销商。经销批发商与生产商之间是相互依存的关系，它不但是商品流通的中介组织，还要同生产商深度合作，进行市场的开发、拓展和营销，同时也可作为生产商的异地仓库。

### 一、康皱消费者领取面膜索博士商城系统开发制度规划

#### 1.合伙人

(\*\*)成为会员，获得面膜一盒。直接分享(\*\*)元，间接分享(\*\*)元

#### 2.高级合伙人

直接培养十个(\*\*)合伙人，升级成为管理层高级合伙人获得管理津贴(\*\*)

#### 3.钻石合伙人

直接培养(\*\*)个高级合伙人，升级成为钻石合伙人获得团队管理津贴(\*\*)。

#### 4.团队平级管理奖体系

晋升成为最高级后，获得团队平级（\*\*）管理津贴

竞争性定价策略可以分为取脂定价策略、满意定价策略和渗透定价策略三种。第一，取脂定价策略。又称为高价竞争策略，主要适用于新产品推出时，将商品设置为高价，引导消费者产生该产品高价优质的形象定位，在短时间内获取商业利润。第二，满意定价策略。满意定价策略指的是企业刻意降低价格因素在商品营销中的比重，将关注点集中于其他手段，以此来确定消费者满意的价格。这种定价策略在具体的实施中难度较大，而且满意定价没有具体的价格参考区间。第三，渗透定价策略。又称为低价竞争策略，主要适用于新产品上市时将商品定价设置的低于同类竞品，用较低的价格和同等的质量来吸引消费者购买，在短时间内迅速抢占市场。

## 二、康皱消费者领取面膜索博士商城系统模式

1.包邮到家价值面膜产品套餐服务：

2.每日签到互动模式，通过免费送面膜一天一片，一个月（）盒进行用户的消费互动。

3.你有权利分享给你所有的朋友免费领取面膜一盒（备注:一个微信号只能领取一盒）实现共享经济体系

第二，现代通路。也称为商超通路，主要有超市通路、便利通路和卖场通路之分。第三，传统渠道。具体来讲指的是传统商场、特殊渠道和零售小店。传统商场指普通的烟酒超市、百货卖场中的专营柜台等，主营快消品销售具有明显的经营特点；特殊渠道指快消品的特殊销售渠道，如火车、飞机、KTV等娱乐场所；零售小店指从事个体销售的零售便利店，一般都是在居民小区内，是数量最多的销售渠道。第四，电商渠道。指的是通过网络店铺和线上超市等电商渠道进行快消品的销售，是近几年新兴的快消品分销渠道，随着电子商务的高速发展，电商渠道在快消品分销渠道体系中比重逐渐增大。以上便是当前较为主流的快消品销售渠道，而上述所有渠道的总和便称为全渠道。