

全球酒店分销系统 酒店分销系统 广东游小云

产品名称	全球酒店分销系统 酒店分销系统 广东游小云
公司名称	广东游小云信息技术有限公司
价格	面议
规格参数	
公司地址	广东省广州市海珠区琶洲大道东8号广州国际采购中心1215室
联系电话	18922358791

产品详情

土巴兔开线下的体验店配合线上平台提高销量

近日，互联网家装平台土巴兔线下的体验店将在年内五十座城市铺设，来配合土巴兔线上平台商城的销售。此次，土巴兔的线下的体验店是为了配合线上平台提高销售量。那么作为同样分销平台，怎么做才能提高销售量呢？

土巴兔线下的体验点的模式

土巴兔体验店兼具体验与销售功能，其入驻品牌与线上相一致，以家居、建材为主，消费者可在店内下单。土巴兔体验店拓展初期将以一二线城市为主，后期将逐渐向三四线城市下沉，最终目标是覆盖全国200多个城市，目前已完成北京、上海等五座城市的铺设。土巴兔方面透露，体验店启动资金均来自平台自身业务所得盈利，并未动用先前所获得的融资，选址方面也是与土巴兔在各地的分公司一致，即“一边是体验店，一边是办公室”。

分销平台怎么提高销量

一、用户为什么要从你这里买产品

首先，是用户为什么要从你这里买产品。在这种情况下，你所提供的产品或者服务与竞争对手相差不多，用户为什么要从你这里买而不从其他网站买呢？尤其是你在商城建设时，面对虽不是很强大但也有一定基础的竞争对手时，很多人这时往往想到的是价格，有些站长为了进入市场开始对产品降价打折送礼券，当然这作为短期内营销手段也是无可厚非的。

二、从哪里可以寻找独特卖点

然后，是从哪里可以寻找独特卖点。对于站长电商来说，独特卖点在理论上的观念大家都是赞同的，但

在实际运用时，很多商城网站却往往流于形式。所以，如果有人对你提出了所谓的独特卖点，那可能只是一些宽泛雷同的口号而已。所以，想要吸引用户的目标，就得想出一个真正和别人不一样的注意，也就是独特的卖点，这个特殊卖点可能很微小，但必须要做到别人没有。关于这方面，澳环给出了一些自己的想法，仅供各位站长参考。

1、市场的1个

任何事情的1名都是最吸引用户目光的，就不如奥运会金、银、铜三个牌子，大家都会记住金牌得主，而银牌得主哪怕成绩与金牌只差一点点，被记住的可能性就会更小一些。

2、创造和拥有新的产品特性

在所有的产品都趋于同质化时，任何一个新的产品特性都会使你的产品与其他竞争产品区别开。

分销平台可以通过游小云SAAS云分销帮助企业实现微信分销、朋友圈代销、淘宝代销、线下批发、连锁加盟等多条业务渠道布局。同时全平台业务统一管理，摆脱传统业务模式，轻松开拓移动电商市场!

揭秘：如何利用移动分销平台来获取移动订单

进入2014下半年了，各大平台的节庆活动也会陆续增多，面对商家的销售高峰期，通过移动端利用移动分销的能力来获取订单是再好不过的了。这就取决于你的宝贝详情页的制作了：

手机端的宝贝描述重要是做好一点，简洁明了，一目了然，在尽可能少的屏数里表达完卖家所有的意思。卖家要去掉糟粕信息，让客人一看就明白，这个产品怎么样，是否适合自己。

可能很多亲还不知道手机端宝贝描述的具体尺寸，我这里先介绍一下：

(1)手机端宝贝描述支持音频、图片、纯文本输入;

(2)手机端宝贝描述总图片大小 1.5m;

(3)单张图片图片尺寸：620 宽度 480，酒店分销系统，高度 960;

(4)1个详情页只允许有1个音频，音频大小 50k，支持mp3格式，单通道，8khz，存储格式支持MP3;

(5)文本总字数 5000，全球酒店分销系统，单个文本框输入字数 500;不区分中英文字符。

规范不多，要求也简单，但是我们如何在满足这些要求的同时又满足我们诉求，再让客人喜欢呢?有的亲会说，这还不简单，PC端的描述已经那么详细了，手机端的直接缩小一下放进去就好了。不知道这样做的亲有木有试过直接去看看那些缩小后放进去的宝贝描述?一般不是字看不清楚，就是描述太长，手机端的客人根本没有那个耐心去看你的长篇大论。

所以，我们在做宝贝描述的时候，一定要站在客人的角度去看，怎么做客人才愿意看呢?

总之，手机端的宝贝描述重要是做好一点，简洁明了，一目了然，能在尽可能少的屏数里表达出卖家所有的意思。卖家可以去掉一些不重要的描述，做好主要的宝贝描述，比如：宝贝的实拍、宝贝的细节、快递、售后服务等一些客人比较关注的问题，让客人一看就明白这个产品怎么样，是否适合自己。

微信庞大的用户数量让人吃惊，更引起不少旅游商家的兴趣。伴着该社交软件对人们生活的改变，当然包括购物习惯的改变，这让旅游商家看到了其中蕴含的商机。这种新营销模式的出现，让不少旅游企业难以淡定，纷纷打算从这里入手去捞金。作为管理商城的工具，旅游分销系统得到了旅游企业的重视。

大家都在关注如何运营好旅游商城分销系统，下面就让游小云分享一些经验给大家。

一、挖掘客户真实需求

作为商家需要做的就是不断挖掘客户的真实需求，这才是提升商品销量的关键所在。然而，真正的客户需求是什么?哪些商品才是客户需求的?作为商家需要借助微信等渠道广撒网调查，将自己经营的商品相关做成调查报告，发起朋友圈投下票，利用这些策略采集客户的信息。

商家从这些信息中找出客户的真实需求，再通过旅游分销系统当中商品与价值的优势分析，找出客户的关注点。这样才可以赢得客户的心里想法。借助这些信息点，运营者可以提升旅游商城分销系统当中的服务品质，还可以做更细致分销，如此便可以实现多方收益。

二、找对旅游分销品牌商品

要想运营好旅游分销系统，找对品牌商品是关键。大品牌有着成熟的宣传，良好的口碑，因此后期推广会省心。而对于小品牌则不同，酒店分销系统的基本结构，它自己有一套生存条件和发展空间。因此对于旅游分销系统就是要选择有发展空间的商品，这样运营系统才会更有效果。

三、借助多渠道进行外推

大多企业、商家都看重旅游分销系统，毕竟该工具在运营分销模式方面有着太多的优势。该工具既可以是出色的吸引粉丝神器，也可以不断拓展营销渠道。旅游分销系统大多是有二维码功能的，航信酒店分销系统，可以实现线下扫码关注功能，把线下用户转到线上。此外，分享功能也可以不断发布信息，吸引粉丝的加入。

四、合理的互动是运营的保证

互动问题是很多旅游企业关注的焦点，也是赢得运营成功的关键所在。如何让更多的商家与客户参与到旅游分销系统中来是旅游企业必须要深入研究的问题。借助系统来搜集客户的购买信息，加以互动提升客户的满意度，这样便会得到客户的信任，商城生意也会越好。

总的来看如何运营好旅游商城分销系统是很多旅游企业都在思考的关键，因为提升销量就看系统的功能和运营者的能力了。

全球酒店分销系统-酒店分销系统-广东游小云由广东游小云信息技术有限公司提供。广东游小云信息技术有限公司(www.yuoun.com)坚持“以人为本”的企业理念，拥有一支敬业的员工队伍，力求提供好的产品和服务回馈社会，并欢迎广大新老客户光临惠顾，真诚合作、共创美好未来。广东游小云——您值得信赖的朋友，公司地址：广东省广州市海珠区琶洲大道东8号广州国际采购中心1215室，联系人：周伟锋。