

# B2B微商系统开发

产品名称	B2B微商系统开发
公司名称	王华彬软件开发
价格	.00/个
规格参数	B2B:模式策划 B2B2C:系统开发 请致电:18022355560
公司地址	广州市天河区御富科贸园
联系电话	15217445774

## 产品详情

B2B微商系统开发详询吴经理：180-2235-5560可微或电，B2B代理商管理软件，B2B微商模式（悦丹系统开发）。互联网打破诸多物理空间，企业在做界面设计和选择的时候，必须保持统一性，品牌文化的演绎，企业产品的多层统一，这需要进行严格的控制筛选和灵活的组织能力。

### 一、B2B微商系统是什么？

1.B2B微商系统是指厂家直接对接到B端的经销商，做代理商制度。提供一个代理商订货批发管理系统。这是对于平台方来说逐级压货到B端代理商的过程。

2.说实在的，如果这样的一套工具对于某些已经在线下形成代理商团队，有固定的进货资源的话，那么这个B2B微商系统是一个很有必要的管理工具。解放原来的手工记账也避免了可能会记账疏漏、记账错误的情况。

### 二、B2B微商系统之模式策划

1.B2B微商系统在于代理商管理机制，如何策划代理商机制呢？重点在于先选品，在于复购率，体现刚需属性，才有市场。先用市场，在做竞争特色包装产品。

2.B2B微商系统起盘代理商机制再分析资源渠道和人脉集中在哪个部位，集中攻克，设置代理商政策，做微商起盘模式的措施都是为了裂变更多这类资源。当然，把产品定位考虑进去，没有品牌愿意走低端，也没有新品牌能一步登天做高端。稳扎稳打，实事求是才是真理，具体产品具体行业具体分析。

3.B2B微商系统--代理产品定价明细，代理商层级、会员层级、零售层订货时的结算价格明细决定了代理层的利润差额，决定了代理商晋升是否有充足的动力。

### 三、B2B微商系统有什么细节点需要确认？

1.B2B微商系统需要确认起盘的重心在于顶部的代理资源还是中部、底部。这会影响到代理商制度的模式设计和门槛设计。

2.B2B微商系统需要确认代理商要用到的功能，比如说防伪防窜货。渠道管控一般来说是做拖标（1箱30盒，那么就是1:30的拖标），扫码大箱大标也就是关联里箱的30盒数据。同理，扫小盒也能追踪到小箱。如若代理商的起订量单位是箱，可以做单标。

B2B微商系统开发详询吴经理，B2B代理商管理软件，B2B微商模式（悦丹系统开发）。互联网技术对商业带来的是数字营销，企业更需要精准的客户定位，在数字虚拟世界打造自己的边界，并且用互联网界面开展营销行为，精准，是如何利用好数据，如何将数据导流成客户的过程，合适的界面构造，有利于实现目标精准，过程精准。