

从职业经理人到事业合伙人，您只差一个平台

产品名称	从职业经理人到事业合伙人，您只差一个平台
公司名称	广州喜牛网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市海珠区会展南五路1号5号1213房
联系电话	020-89305282 13556072016

产品详情

传统电商平台流量红利消失殆尽，促进社交形态电商的迅速发展。

社交电商不等同微商，社交电商通过社交工具来传播与拓展市场，目的是拉新客户、销售产品，属新型电商模式。

除去那种疯狂在朋友圈转发产品和广告，用消耗自身的社交圈子（信任关系）换来短期产品销售激增的方式，其实还有更高级的玩法。

“要在电商市场寻求商机并成功发展需了解清楚电商的发展现状与趋势”

传统电商获客成本不断增加纵观行业，单阿里和京东的市场份额就占据80%，其他小平台要获客根本无从入手，难以匹敌。再者，近年电商商家如雨后春笋，数量持续增加，商家之间的竞争进入白热化，2018年市场上的主流电商平台涌现商户数已逾1200万，竞争激烈的环境下，每个商家的营销成本都在增加。

社交电商行业规模呈快速增长态势移动社交已常态发展，以微信为代表的社交软件成为主要的流量入口，微信月活跃数将近11亿。拼多多等社交电商的上市加快行业规模成长的动力，2018年中国社交电商行业规模达千亿（元）级。

喜牛汇是什么？

喜牛汇不是微商，也不是简单的社交电商。要了解喜牛汇，可以从S2B2C2B价值链和会员制的经济共享生态模式来入手。

S2B2C2B价值链

喜牛汇（S）打造建设高品质产品供应链，为B端的合作店主提供所需产品、促销、交易管理、物流、售后等一系列服务。

B端的店主负责C端销售和关系维护，无需囤货、仓储，摆脱冗杂的供应链、交易管理和物流配送等问题，店主要做的就是负责将产品信息传递和销售，获取产品销售的分红。

C端客户在前述B端商店购物享受折扣后，到喜牛汇联盟的线下实体商家（B）消费再专享积分抵扣现金的福利，同时也能为商家带来更多的客流量，大大增加商家的收益，形成线上线下融通的价值链。

会员制的经济共享模式

注册成为喜牛汇会员，系统赠送既定价值的牛币。会员享有购物折扣、特惠拍货、购物返利等会员专属权益；获得的牛币也可兑换消费折扣等。喜牛汇平台拥有完整的激励体系激发会员的能动性，能实现裂变式的会员增长。

喜牛汇分享获利

在喜牛汇商城注册成为会员的用户可以通过分享获利。喜牛汇定期发布产品信息链接到服务器，用户在平台服务器内浏览商城的产品信息，关注商城，分享产品到好友或朋友圈，有好友通过链接进入喜牛汇商城购买产品，交易成功并无发生退货等售后行为，确认收货后用户即可获得佣金。

第一步

在喜牛汇商城首页点击右下角“我的”按钮进入个人中心。

第二步

查看登录状态，确保分享后点击的好友能成为您的会员。然后点击“首页”按钮跳转到商城首页。

第三步

点击【健康有“稻”，限量尝鲜】海报进入产品详情页。

第四步

点击右上角“更多”按钮，可分享到朋友圈。

第五步

分享完成。

喜牛汇实现企业“万店归一”

喜牛汇打造的独特分销体系，实现线下与线上互相结合，实体终端与网络互通，实现网络资源与线下实体店共享。

喜牛汇分销体系让企业“万店归一”，企业将线下无法产生盈利的店铺转移到喜牛汇商城平台开展专属线上门店，所有店铺产品由企业总部统一设置，把控。产品上架、发货、售后等由喜牛汇统一承担，简化了分销商的工作，避免不良竞争。有利于提高企业盈利能力，帮助企业建立店中店销售模式，让消费者转化成为消费者，同时，共享了喜牛汇会员资源，助力企业开拓市场，通过裂变快速传播达成共赢。

喜牛汇VS传统电商、社交电商

传统电商

奉行流量为王，需要投入时间和资金巨大。以产品为中心，商家与用户之间的纽带是产品而不是“人”，传统电商面向社会大众，客户忠诚度不高，复购率不稳定。

社交电商

以销售为目的地分享，先建立与客户之间的联系、建立信任，然后再卖货。做的是一群人的生意，交易只是一瞬间的行为，在卖货之前，取得客户的信任才是关键。

喜牛汇共享生态电商

除了具备社交电商分享、销售、分红之外，大区别是喜牛汇可把线下实体商家组成商业联盟，让喜牛汇B端门店的用户可享受线上线下全方位的优越服务，并由此形成关系粘性越来越高的社会生活生态圈。

喜牛汇的用户不需要投入太多的人力资源，通过社交转发体现社交圈的价值，将人脉变钱脉。喜牛汇提供亿级的流量入口，让用户的产品信息传递更精准，提高转化率，让销售更简单。

“成为喜牛汇事业合伙人职业经理人的制胜法宝”

事业合伙人的红利收益

壹

成为喜牛汇的事业合伙人不需要放弃线下原本的收入，与线下业务资源打通，增加额外收益。进行副业创业，让客户帮你赚钱！

贰

职业经理人集结企业线下商铺店主到喜牛汇商城开店，店主将成为职业经理人的会员，店主把原有线下客户导入商城成为会员，或喜牛汇商城为店铺引流的新会员，只要会员继续产生购买行为，店主销售的每个产品都能获得利润和喜牛汇提供的佣金奖励，同时职业经理人也将获得门店销售额的既定红利补贴。

叁

门店覆盖的区域市场，都将产生收益。如果企业线下门店覆盖各市各区，那么职业经理人能获得额外的红利收益将十分可观。

事业合伙人的增值收益

喜牛汇的事业合伙人不仅获得红利收益，也能获取岗位以外的增值收益。职业经理人可以把现有资源的单打独斗，变成 $1+1 > 2$ ，借助喜牛汇平台从传统行业转向互联网发展，将既有资源整合、落地。迎合社会发展趋势，既能保障自身的收益又能促进个人事业的成长。