

凡露希商城模式系统开发

产品名称	凡露希商城模式系统开发
公司名称	清远预果信息科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	清远市清城区东城石板管理区三村自建房20号首层102卡（注册地址）
联系电话	18028530183

产品详情

新零售”背景下的生鲜电商企业则采用高度融合线上线下经营的模式，有效地整合了线上和线下两种渠道的优点。在线业务能够吸引更多的用户，这些用户之前可能不会去门店购物。从而能够有效提升门店效率，增加业绩。而实体门店则拓展了线上业务，把线下流量引入线上，线下门店还重塑了消费者对产品质量的认知，实现了对于附近消费者的快速销售，并加强了与客户的互动。所以“线上”与“线下”两者相互融合的方式大大增加了消费者对于品牌的信任和依赖程度，增强了用户黏性。这种融合了传统实业零售和当今电子商务各自优势的模式正是以盒马鲜生作为典型代表的“新零售”模式的突破创新之处。

凡露希商城系统开发找洪森：180-2853-0183，可电可微，凡露希商城软件开发，凡露希商城模式开发，凡露希商城源码开发。 ，凡露希商城平台开发，凡露希商城定制开发，凡露希商城app开发。

一、凡露希VIP会员制度：

- 1、原价249元VIP终身2折购，只需要49.8元
- 2、只需在凡露希商城购买任意一件49.8元的产品就可以生成自己的专属二维码，拥有自己的专属凡露希商城
- 3、签到终身免费用面膜！
- 4、享受三级消费返利，把自己的二维码成功分享给朋友购买凡露希产品即可获红包奖励，每分享一件都有3元红包奖励，秒到帐。

例如：ABCD,例如B扫A的码进入商城，B每购买一款产品A都可以获得3元红包秒到账。B是A的一级消费商。C扫B的码进入商城，C每消费一次，B可以得到3元奖励同时A也得到三元奖励。C是B的一级消费商是A的二级消费商。D扫C的码进入商城每消费一次，ABC同时可以得到3元返利。D是C的一级消费商B的二级消费商A的三级消费商。

二、凡露希总代制度：

原价3800.现在批推广980元

1、终身2折49.8用货

2、零元微信商城开店

3、签到终身免费用面膜

4、送价值1494元产品一套，价值2490元单支金箔多肽水光精华引流产品30支！

5、通过你的商城二维码购买凡露希产品的，每成功分享一件产品，三级内返利翻倍即6元。6、总代以及以上级别三级好友内每上来一个总代，自己得150返利！

6、公司会开通总代后台，可看到通过自己进来的三级内团队信息（姓名、电话、领取产品类型、领取数量、领取时间）获得大数据方便团队管理。

随着信息时代的到来，在互联网技术飞速发展、经济新常态的变革、门店经营成本居高不下等背景下，我国传统零售企业正面临着前所未有的巨大的挑战与威胁。出现了明显的业绩下滑，利润大幅下降，以及门店关闭等现象，全国百强连锁零售企业遭遇“寒冬”。数据显示，2015年首次增长率跌至5%以下，2016年增长率仅为3.5%。2018年全国网上零售交易额9万零65亿元，比上年增长了23.9%。然而在光鲜数字背后，以淘宝、京东为代表的纯电商企业尽管发展势头迅猛，但因其实用户体验不佳，渠道成本较高，政策监管力度不断加强等原因，近年格局和流量也基本稳定，发展似乎已经进入瓶颈，电商红利正逐渐消失。随着大数据时代的到来、消费群体的改变、消费观念的更新和购买力的不断提升的背景下，向零售行业提出的要求更高，零售业转型升级势在必行。2015年中央经济工作会议提出的供给侧改革战略规划为现代零售业转型升级提供了独特的视角，传统的实体零售企业加强了线上业务的布局，而虚拟电商零售企业则开展线下业务，打破了零售渠道的界限，逐渐发展成线上线下相融合的趋势。2016年阿里巴巴董事局主席马云提出“新零售”商业模式，即将线上线下和物流融合为一体。“新零售”提出后，引起社会各界的广泛关注。传统零售企业和电商巨头自然也不会放过“新零售”发展的契机，都在新零售领域积极开展战略布局，腾讯联合旗下的永辉超市推出了与盒马鲜生对标的“超级物种”；京东也依靠自身的优质渠道推出了线下的生鲜超市品牌“7FRESH”；传统的零售巨头大润发集团也联合飞牛网推出了“新零售”大卖场“飞牛优鲜”，苏宁、美团等也相继进入新零售领域。目前，尽管“新零售”商业模式出现仅仅只有两年时间，还尚未有统一的规范和标准，但已有力支撑着我国经济转型升级。