

微商管理系统开发原理

产品名称	微商管理系统开发原理
公司名称	王华彬软件开发
价格	.00/个
规格参数	抖音小程序:18078818262 小程序分销:18078818262 视频小程序:18078818262
公司地址	广州市天河区御富科贸园
联系电话	15217445774

产品详情

微商管理系统开发，微商渠道管理系统开发找周经理180-7881-8262，另可开发爱润妍，米菲云仓系统，康皱系统，分销商城，分销小程序，各类app开发，微商系统等，详情咨询。曾几何时很多人对微商坚持无法信任的态度，可是，除了朋友圈的分享让人反感之外，也许你也说不清楚为什么会这么抵触。

2012年前后兴起，2015年被唱衰，2017年还有很多中产在抵触，2018年被资本市场包装成社交电商，虽然社交电商的叫法更潮一些，但是以目前的商业生态来讲，微商是一个不能被忽视的历史词汇。

一、微商管理系统

2018年又进入一票资本的名单，理由很充分：微商为商品提供了一条有价值的销售渠道，创新和竞争力十足，其组织形式更具社会性，为交易带来了更多可能。微商管理系统

微商管理系统，可以把传统线下渠道、传统电商渠道、微商以及演化的微商平台型电商（某集、某手等）分别独立看。你不能忽视的微商以及他们的创新

请注意，微商在流通环节上做出了3点创新：

a.给商品进行了至少一次的品牌再包；b.给商品销售过程赋予了更多个性化和场景化营；c.传播和交易的场从公用平台切换到个人社群。

1.品牌的二次包装

在传统渠道里，一个品牌的营销定位基本是厂家确认好，经销商充当渠道的角色，提供了垫资和销售的职能，更多是执行营销策略，有时甚至执行这一层也无法落地。

B2C电商的出现，一定程度上解决了这一点。平台和品牌商的联合运营，让品牌在不同平台呈现出不同的营销定位，品牌被赋予了平台的一些定位属性，但是对客户的精准营销仍然做不到千人千面。

微商管理系统，对应微商来说，特别的销售方式，可以更加直接地接触客户，了解客户的需求和痛点。再者，微商代理本身，具备一定的营销技能，甚至团队的营销能力，不同的团队对品牌的理解和对客户的感知差异，也更加地细分。

2.商品基于客户社群的场景化传播

微商的二次营销包装，大部分是对商品的场景化个性化包装，主要是商品功能、内涵、卖点等，进行相关场景带入，增加购买的情感触发。

场景化包装，一方面是商品卖点的二次提炼，使得更加贴合私域化的需求和喜好，而另一方面为了增加商品的脸谱化和IP化，传播的更多是生活化的素材。

微商管理系统，与之无法分离的是社群，作为社会关系的载体，每个群的群主都是其它群的成员，信息和素材得以在社群里面裂变传播。这样依循社会关系的社群传播过程，是销售场景由大到小的叠落，也是商品信息和素材有大众到脸谱化的演化，整个过程加上服务，真正做到了有感情的千人千面。微商管理系统

二、这样的创新，带来了一些变化

1.商品流转阻力降低，成本更低

微商管理系统，微商销售渠道中加入了人和人关系：降低了广告、人力、营销成本，降低了对厂家的过度依赖，让商品的流通增加了更多的可能性。同时，微商团队成员来源较广，信息在同样的时间可以传播的更远。比如，品牌的区域抵抗问题，通过微商渠道可以在一定程度上解决。

4.定制化、区域化的需求整合

直接接触消费者加上圈子的作用，让产品需求聚合效率很高，加上一定的需求量，让产品商品化的实操性大为提高，可以快速进行新商品或者新品牌的开发。而光明、蒙牛、新农.....都已开发微商渠道专供品牌。微商管理系统

我司已经专注系统软件开发接近10年，我们有近百人专业的开发团队，我们熟知市场上的热门模式，所有的热门案例、热门模式，多种区块链系统，我们都能为您定制开发详情致电180-7881-8262----微商管理系统