

微商复合模式=社交新零售模式现成源码成功案例

产品名称	微商复合模式=社交新零售模式现成源码成功案例
公司名称	王华彬软件开发
价格	.00/个
规格参数	微商复合模式:13922775065 社交新零售:13922775065 更多新模式:13922775065
公司地址	广州市天河区御富科贸园
联系电话	15217445774

产品详情

传统零售下的店铺主要承载以商品贸易为主的功能场景。线下店铺核心功能就是朴实的商品陈列。而在实践新零售的门店就不一样了，购物是一种视觉的享受，和好玩的探索。你可以和大屏进行互动，并通过游戏获得优惠券；你也可以调戏导购机器人，问它你是不是世界最美的？更棒的是在某些服饰新零售店里，你可以不用去试衣间麻烦的试衣服，只要站在一个“魔镜”前就可以知道自己选择的这套是否适合自己。将原来沉闷的、单调的、目的性极强的商场购物变成了一次充满科技感的探索之旅。这样的门店，应该会吸引更多新零售的顾客吧。今天小编带大家来了解一下近期产品企业都热衷的新模式：社交新零售=微商复合模式

我们来看一下微商、社交电商、和社交新零售模式都有什么区别？社交新零售复合模式系统开发详询项目组秦经理139^微2277^电5065.

一、微商：

最初的微商是给予产品用户的分享回报而产生，后续把传统代理商模式搬到了线上，比如我服务过的某一线品牌，以前一个传统的市级代理需要3000万，而到了互联网时代1999元就可以拿下相当于传统渠道的县级代理权，只是互联网时代无法做区域保护。

这种模式让创业门槛变得简单了很多，记住我说的是创业门槛简单，而不是创业简单。这样的模式我们也经常称为“传统微商模式”，这个模式好处在于由于代理商是层级进货，所以参与的人动力强。我们想一想你在家放了十箱货，你会怎样做。这就是以前的传统微商，渐渐的会在做改变。

二、社交电商

是以社群方式和社交工具为前端的交易模式。利润现在的微信建群、QQ建群、朋友圈推广、线下地推等等对于终端消费者的方式。

1、建立自己的社群，寻找有共同价值观、爱好的人。然后引导购物与交易产生。好的社群不会上来就卖产品，也不会把产品呈现出来。而是让用户体验产品，用产品。产品也相当于是社群活动，聚会中的必备工具。这样的营销润物细无声。比如鹏友会的一位鹏友搞了一个养生社群，带着朋友吃绿色健康食物，喝茶，辟谷。吃的，喝的，辟谷中所有用的其实都是产品。不用专门推销而是体验式营销。这个也是现在很多消费者所接受的，像最近的免费领的方式最为受人关注，先体验后购买。

2、建立自己的社交平台账号，比如我一位浙大班的学员，他玩抖音等社交平台。由于内容创新，粉丝增长很快。只是缺少转化平台与粉丝鱼塘。通过社群、自媒体、圈子等方式去实现终端营销。

我们是一群200+团队的热血青年，我们专注做更好的产品、我们秉着对你负责的态度。我们拥有8年互联网系统软件开发经验，一直提供各类微商代理模式定制开发服务，如微商代理进货、微商经销商奖励制度、微商云仓系统、二级分销系统，复购分销系统，角色返佣系统，分销分红系统，定制版分销系统、门店拓客奖励系统、代理奖励管理系统、社交新零售系统等等。

三、社交新零售=复合模式=B端+C端=最新最受欢迎模式

社交新零售是给予社交电商之后再次打通线上与线下的融合。把线下的体验场景更加专业化，更容易复制。也就是B端和C端的结合，整合渠道商经销商代理商批发商的资源，同时给渠道商他们提供一个动销商城，

我们都知道阿里巴巴与京东提前布局了自己的物流系统，快速的48小时甚至24小时物流加强了用户的体验。而中小企业要实现快速物流，要不和这两家平台合作，要不然选择高费用的物流公司。这对与中小企业来说，很难有自主性与数据变现。针对这样的问题我和朋友一起设计了社交新零售的模式，并和技术研发团队开发了能够支撑中小企业落地的系统。

社交新零售重点解决的是分仓管理与自主经营体的物流中心建立，同时他们结合了多仓库出货系统对接、代理仓库库存数据统计等。

四、微商复合模式主要的功能介绍：

微商复合模式告别错单、漏单、拖单移动订货全程跟踪

通过在线下单更新物流信息，在线咨询，告别传统电话qq下单，没有保障

微信下单系统客户按等级、区域进行管理业务员负责自己的客户

微商复合模式商品出入库清晰可见管理不再混乱

订单收付款，收支流水统计每日财务统计

通过微信下单系统买赠/直降/打折给企业更多营销的可能性

微商复合模式系统数据沉淀形成可视化报表，让决策更具洞察力

微商复合模式通过代理云仓，C端下单，扣B端库存，平台给B端返货款和佣金

通过复合模式协助代理进货、动销产品、终端零售，B端库存动销，一体化大数据系统。

从传统微商的层级代理拿货制，到社交电商与社交新零售的升级制。现在的新玩法已经不是层级拿货

升级，而是通过你在代理商社群的贡献值升级，级别越高奖金比例越高。这个有点像多年前的网络论坛机制，也是和当下的网游会员升级玩法相似。由于奖励机制设计到很多平台的分利算法，这里就不公开了，欢迎你与我一起探讨交流。