

美肤美业新零售解决方案，美业线上线下新零售系统源码定制，微三云麦超

产品名称	美肤美业新零售解决方案，美业线上线下新零售系统源码定制，微三云麦超
公司名称	深圳市微二云信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广东省东莞市东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	13929266321 13929266321

产品详情

传统零售

受限于地域

运输、存储难题

支付方式单一

纯利润低下

消费体验一般

服务质量有限

消费水准不高

电子商务

跨地域销售

运输 / 储货难度降低

线上支付诞生

互联网红利期

销售成本低利润高

消费体验提高

服务水准有保障

新零售

线上线下联合销售

支付完善且多样化

线下销售成本提高，需联合线下突破

服务成商品附加值

消费体验升级

线上支付覆盖星巴克线下门店 50% 以上；

天猫店铺销售星享卡和星礼卡及周边产品；

星巴克开通了属于自己的小程序，并通过“附近的小程序”获得了 79% 的新用户。

线上支付现已覆盖麦当劳 2000 家门店；

上架了属于麦当劳的

A P P、入驻外卖平台，开通网上订餐服务；开通了自己的小程序，并通过“附近的小程序”获得 91% 的新用户

线上支付已覆盖 Z A R A 500 家以上的门店；

上架了属于 Z A R A 的 A P P、入驻天猫并、支持线下取货；Z A R A 的自媒体平台均拥有超过百万的粉丝。

线上支付现覆盖优衣库 500 家门店；

上架了属于优衣库的 A P P、入驻天猫商城，并开通网上订货线下取货等服务；

优衣库的自媒体平台均拥有超过百万粉丝。

可见不可触 体验影响售后

虚拟场景，即时消费缺失，影响消费体验，增加售后成本

渠道覆盖群体受限

电子商务受技术、行业、商品属性等影响，无法在线实现全渠道营销

红利期已过 竞争逐渐增大

流量的瓶颈逐渐显露，现有电商平台过多，用户分散，电商红利不再，获客成本趋高，难以突破

在红利消失后，流量价格变得非常昂贵，内容营销和品牌塑造成为了电子商务公司的首要诉求，他们也逐渐认识到线上 + 线下才是真正的行业解决方案。

37.6% 的电商品牌拥有自己的官方网站

40.5% 的电商品牌拥有自己的小程序

53.3% 的电商品牌拥有自己的公众号

更多电商品牌逐渐打造私域流量 A P P ，入驻抖音 / 快手等平台...

布局全渠道营销

美业新零售解决方案是以移动应用云平台为依托，可实现线上社交电商、代理商管理，线下货架、门店，商品一体化管理的一体化系统解决方案。可灵活加入服务门店管理、在线门店展示、服务展示、技师展示等信息。

真正实现线上线下融通，商品变现，服务变现，相互导流的管理系统。

适用于艺人 / 服务行业，可展示多门店信息、地址、联系方式等

平台统一管理服务，可关联多门店

平台统一添加技师员工，可关联多门店

门店可关联多名员工

平台统一端口推广营销

会员云店，平台可赋予优质会员云店主身份，云店主进行线上 / 线下推广，可额外享有云店奖励，身份多重权益保障。

商品（比例） / 礼包（金额）均可设置

云店奖励基因链就近原则

自购 / 非自购规则

可与其他奖励模式叠加使用