

荐康客商城系统开发模式

产品名称	荐康客商城系统开发模式
公司名称	广州微码互联科技有限公司销售部
价格	1.00/个
规格参数	
公司地址	广州市天河区中山大道中379号6栋6602室（注册地址）
联系电话	13422202839 13422202839

产品详情

转变经营观念，提高营销战略管理重视程度商业零售企业要发散思维，转变经营观念。其要想打破发展瓶颈必须走出第一步。首先要深入市场进行调查，分析消费大数据，从中找到发展规律，最终定出自身的经营理念。原本企业走经济发展道路，现今企业要从原有格局中脱离出来，化被动为主动，主动寻求进步，提高营销战略管理的重视程度，保证营销手段的先进性。企业管理者要意识到只有创新才能发展进步，要意识到任何一种营销手段都不可能一直适应社会发展。所以其一定要保证观念的与时俱进，避免与社会脱节。管理者要根据市场环境变化不断调整营销手段。零售企业要面向客户，将满足客户需求作为工作中心，围绕这一中心开展各项工作。其可以重视市场调查环节，主动出击，从而有针对性地开展日后工作。制定科学合理的发展理念是促进企业发展的重要环节，企业要充分发挥营销管理的作用，重视细节，从细节上打败对手，提高消费者的满意程度。

荐康客APP系统开发找吴悠180-2854-8832微电，荐康客商城系统开发，荐康客系统开发，荐康客软件开发，荐康客系统定制开发，荐康客系统平台搭建。

荐康客社交新零售电商系统介绍：

“荐康客”采用了十复制裂变模式。平台会员分为三个等级：V1、V2、V3，当你消费了330元产品后你就是V1，少推动十人消费后就升级为V2，十个V2再推动十人消费后你就升级为V3，以此类推当然十个V3还要继续推动更多人消费。

这里所说的每人少要推动十人消费，不等于说你只能推动十人消费，当然是越多越好，横排可以无限制**发展，没有封顶。不过，你只能拿到V1、V2、V3三级的销售***，平台不搞多层次奖励。但可以根据你的销售业绩另外有奖励和补贴。

这个“市场服务奖”分为自购回扣和销售奖励两块

自购时，根据自己级别：V1时回扣5%；V2时回扣25%；V3时回扣35%。

当V1开拓市场推荐了他人消费，就会得到销售奖。按照自购回扣（***）比例，V1推荐了新人消费，这个新人就进入了（第二层）V2行列，每推荐1个新人消费就能得到20%***。因为我们要减去新到客户（V1）的5%， $25\%-5\%=20\%$ ；

当V2行列（无论什么人）推荐了新人消费，新人就进入了（第三层）V3行列，但V2行列的人推荐的新人不属于我们直推，就得把25%的奖励让给V2行列，我们能得到V3行列的10%奖励， $35\%-25\%=10\%$ 。

也就是说，当我们成为V1的时候，我们拓宽了市场，我们的团队出现了V2行列、V3行列，每次新的消费我们要么可以拿到V2行列的20%***、要么可以拿到V3行列的10%的***。可以性拿下去，没有封顶。当然肯定还会出现V4、V5、V6等等行列，但我们的奖励拿到V3行列截止。

注重品牌战略，扩大市场影响效果在激烈的市场竞争中零售企业要注重凸显个性。品牌是无形资产，企业品牌文化一旦建立起来，会无形中收获消费者的认可，因此做好品牌建设非常重要。现今市场已经趋向饱和，企业要做好竞争准备，做好品牌建设工作。在企业发展过程中塑造良好的企业形象。企业要意识到品牌的建立不是一蹴而就的，企业首先要进行自我批判发展，具体分析企业特色，从而打造出独立的自主品牌。零售企业可以借鉴其他成功企业的经验，但是企业产品特点存在差异，管理者要意识到只有适合自身发展进步的才是最好的。切记不可生搬硬套，要努力展现自身特色只有重视内部建设才能不被市场所抛弃。