

特抱抱系统开发小程序

产品名称	特抱抱系统开发小程序
公司名称	吴泽钦系统开发
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	天河区中山大道379号联合社区东区
联系电话	18026275322

产品详情

直播带货为线上和线下的打通提供了新的思考方式。传统时代是以线下为主的时代，电商时代则是以线上为主的时代，无论是线上还是线下其实都是一元时代。所谓的一元时代，主要是一方的生长是以另外一方的消亡为代价的。然而，线上和线下其实并非一无是处，而是有着自身特定的优势和特点存在。一味地否定线上或者线下都是不恰当的，只有客观理性地看待彼此，才能获得长久发展。新零售时代的来临，其实就是在试图将线上和线下各自的功能和作用发挥到最大。这就需要给线上和线下的打通找到一座“桥梁”，而直播带货就是那座“桥”。仔细观察，当下的直播带货，其实我们就会发展，直播带货真正将线下端口的场景功能和作用得到了最大的发挥，借助直播，我们不仅可以生动地看到产品的展示，甚至还可以看到产品的生产，这对于电商时代仅仅只是停留在图文以及短视频的展示方式来讲，直播带货无疑是一种全新的展示方式。除了生产企业之外，线下的展厅同样可以借助直播带货的方式来实现产品的展示和销售员的带货。微盟的直播小程序赋能梦洁家纺、台铃电动车的案例正是在为我们生动地展示直播带货在打通线上和线下的巨大潜能。相信随着直播带货的逐渐成熟，我们还将会找到更多打通线上和线下的思考方式，从而在直播带货方面为新零售的发展找到突破口。

特抱抱小程序系统开发找吴泽180,2627.5322，手机&微信同步。特抱抱小程序系统奖金制度开发，特抱抱小程序系统开发案例，特抱抱小程序系统搭建，特抱抱小程序系统模式方案介绍，特抱抱小程序系统app开发费用。

一、特抱抱系统消费者收获:

如果在零售商城购买产品，公司给予20%的配额，有了配额才有资格进入批发区，批发区的产品是1-3折，在批发区买到商品后，在后台点寄售，由公司帮你卖出，整个流程零售区1-5天，批发区1-5天，一个周期十天，相当于10天*金+报酬+产品。

特抱抱系统app小结:

零售~批发~寄售~收货~拿金币

五天一轮回，就这么简单

每一轮的报酬在5%-12%(根据产品的进价核定)

每月的报酬30%左右金币+产品

特抱抱系统app市场收获

- 1、消费累计达3000元，
- 2、分享一人获得其零售金额的2.4%，

特抱抱系统推广商奖励:2%:

- 1、直推五个经销商
- 2、其中三个市场消费分别达到10万
- 3、团队经销商人数20人
- 4、总消费达到50万，月新增消费5万

直播带货实现了人、货、场的集中统一。无论是在传统时代，还是在电商时代，人、货、场三种元素其实是孤立的。人、货、场三种元素的独立，最终决定了行业运行效率的缓慢和低下，同样造就了诸多痛点的存在。这是传统模式和电商模式之所以会不断被人诟病的根本原因所在。直播带货时代的来临让我们看到了人、货、场三种元素集中统一的可能性。首先看“人”。直播带货把顾客、商家和销售商等行业相关的“人”的元素可以全部集中在一起，借助这种方式，原本需要层层关卡才能完成的对接，现在在直播的场景当中，可以轻松得到实现。再来看“货”。传统时代，我们是无法看到“货”的生产过程的，而且可能在线下的门店当中无法明确地了解到“货”的全面信息。进入到电商时代后，我们既看不到“货”的生产过程，而且还看不到“货”的全面信息，直到商品真正送到用户手上的时候，我们才真正知道了买到的“货”究竟是什么样子。随着直播带货时代的来临，我们不仅可以看到“货”的生产过程，而且可以通过网红、KOL等第三方媒介来感受产品本身。从这个角度来看，直播带货又把“货”进行了集中和统一。最后来看“场”。传统时代的场景主要是线下的门店为主，电商时代的场景主要是以线上的店铺为主，当直播带货时代来临，我们看到的是线下和线上场景的集中和统一。对于线下门店来讲，他们可以借助直播让线下的用户回到线上享受到线上的优惠和折扣，让线下的转化率更高；对于线上的店铺来讲，他们则可以借助直播让线下的门店为线上进行导流，并且用线上的直播来弥补那些无法在线下门店当中展示的场景。对于长期依赖铺设线下门店的厂家来讲，直播带货时代的来临，无疑开启了一个降本增效的全新时代。直播的诸多特质决定了它是电商时代向新零售时代迈进的前奏，随着人们对于直播带货了解的日渐深入，未来以直播带货为基本驱动力的更多的发展模式将会出现。当这些新的填充物真正发展成熟之后，新零售时代的来临将不再是一种想象，而是变成了一个水到渠成的存在。