

食享会社区团购系统开发

| | |
|------|-------------------------|
| 产品名称 | 食享会社区团购系统开发 |
| 公司名称 | 广州微码互联科技有限公司业务部 |
| 价格 | .00/个 |
| 规格参数 | 食享会:食享会 |
| 公司地址 | 广州市天河区 |
| 联系电话 | 13480273125 18122468543 |

产品详情

全渠道绝不是解救零售企业的灵丹妙药，但却是事物发展的必然趋势。传统零售企业的压力和挑战不在于是否有全渠道，而是在移动互联网时代下是不是真的能够重构竞争力。传统互联网环境下，企业之间争夺的是入口和流量，而移动互联网争夺的是与用户之间交互的机会，我们做的推广和营销都是在“4D AO”框架里解决“知道”的问题。价值传递环节效率大幅提升后，从渠道短缺进入到了注意力、交互时间和机会短缺的新阶段，如何吸引顾客的注意力，争取更多与顾客互动的机会才是企业急需关注的事情，而只有真正创造需求、引领需求，才能把顾客变成粉丝，才能“为王”。生产型零售”已经成为一大趋势，觉醒的企业必然会进军商业源头，重构“价值创造”端。创造价值可以分为设计和制造，屈臣氏和7-11等自有品牌商品占比高的企业，其销售毛利率必然会比那些不做自有品牌的企业高，无印良品、宜家、和迪卡侬这三家企业的成功并不是依靠全渠道，他们都是的传统零售企业很好的学习案例。线上的企业更是依赖其与顾客直连及天然数据的优势染指设计和制造，比如阿里和海尔做电视、小米和美的合作、京东试水做手机，这些企业的做法应该让每一个零售人觉醒。

食享会系统开发找（鲁杰：181-0266-7452可微电），食享会平台开发，食享会软件开发，食享会平台开发，食享会模式开发,食享会系统源码开发，食享会系统APP开发，食享会系统开发方案，app、系统、平台定制开发

一、食享会是一个会员制社区团购电商平台，主要面向社区居民群体，通过共同购买、共同配送降低产品价格，旗下涵盖生鲜水果、厨房用品、家居生活、美妆日化等品类产品，用户可通过社区社群进行购买。食享会，中国社区电商服务平台，通过赋能社区团长，共同购买、共同配送，让用户可以享受更质更低价的商品与服务。食享会重新定义了社区邻里关系，让购物更有乐趣，是社区零售的创新代表。

二、食享会系统开发流程

1、前台商品信息展示模块

前台商品信息展示能够给与用户更高的购物体验，能够激发用户潜在的购物欲望。

2、会员注册/登录交易模块

用户在进行注册交易阶段的流程一定不要太长，必须要简洁快速，不能给客户设置太多的账号，在支付方式设置时候给与客户多种选择，切记单一的支付方式，好的交易体验能够大大提高用户的下单率。冗长的交易流程是导致用户在后交易阶段流失的罪魁祸首。

3、后台整体运营管理模块

所以自己做拼团平台是必须的，拼团平台系统也应运而生。拼团赚钱是一方面，更关键的是建立运营商自己的核心忠诚用户群，不依赖任何中介，不依赖任何第三方。这是信息时代，做生意的方式。

食享会系统开发告诉你，机会不会一直在那等着你，想要成功却又不想去尝试，想要尝到甜头却又不肯吃点苦头，终只能是落下个一事无成，生活就是需要我们去不停的去努力不停的去奋斗。目前，“食享会”已经覆盖了50多个城市，覆盖比较密集的省份包括浙江、江苏、江西等，单月销售额超过一亿人民币，平台团长接近2万人。【食享会】涉及生鲜食材（家庭餐桌消费）、休闲零食、美妆个护、家居用品四大类。目前，生鲜品类的销售占比仍然高，占到整体销售额的60%。开发类似的团购系统可以找小编为您开发

零售企业运用传统的思路构建O2O和全渠道，其实把大部分注意力放在了价值的传递上，在移动互联网时代，零售企业应该把更多精力放在价值创造上。真正具有持续商业竞争力，不是机会主义者暂时胜利（如让利促销），不是实用主义者的阶段胜利（如出租），而是持续提供真正的核心价值，运用匠人的精神和情怀专注于商品价值创造。始终如一的思考和践行一个问题——希望顾客在门店里获得怎样的生命体验。移动互联网时代传统零售企业，重新构建竞争力可以浓缩为9个字：好商品、好体验、好关系。零售企业创造顾客价值的载体永远是商品，商品等于服务，却又远远大于服务。作为零售企业，要先拥有好商品，然后构建卖出商品的能力，构建起来以后，企业和顾客之间的交流和全渠道销售能力就自然而然地形成了。电商通过电子邮报等途径可以很容易解决“知道”和“找到”的问题，而对于线下来讲，“知道”不容易，“找到”更不容易。线下零售企业跟电商比，真正能够超越电商的地方就在“得到”，只要进店找到了，付完钱就可以拿走，是“现购”。而电商快也是“预购”，还是需要等待时间，这就是线下给予顾客不一样体验的地方。线上企业在“知道”、“找到”、“买到”三个方面一气呵成地解决，除了“得到”，全部都是超越线下零售体验的。