

我的鸡笼系统开发（APP开发）

产品名称	我的鸡笼系统开发（APP开发）
公司名称	广州微码互联科技有限公司业务部
价格	1.00/个
规格参数	我的鸡笼系统:我的鸡笼系统开发
公司地址	广州市天河区
联系电话	13480273125 18122468543

产品详情

2016年12月中旬，微信公众号“我的鸡笼”正式上线，此前，公司已经实际运作超过一年，这些时间里，他们忙于鸡场的收购管理，忙于商业模式的策划，忙于营销顶层的设计、股权的设计、财务的筹划、系统的设计及开发等等。“模式虽然很关键，但产品才是核心。我们的经营理念和模式虽然好，国内尚属独家，但任何先进的经销模式都不是它本身有多难，只是人们想到的时间迟早问题，所以很快会有人模仿跟上的。但是，产品标准不是谁都能模仿的，品牌的基础建立在产品标准上，所以我们要做的就是制订标准，场地标准、鸡仔标准、饲料标准、出栏标准、包装标准、配送标准、售后服务标准，每一个流程、每一个环节、每一个细节都必须有标准。有标准制订权才能掌控市场，只有制订了标准，不管企业规模有多大都不会走歪路，就像火车必须有轨道一样。”我的鸡笼除了C端的用户外，还与包括银行、保险、证券公司及酒店等B端客户进行合作，而为了更好的向全国铺开，他们各地还有自己的分销代理，由其进行市场推广及配送服务，此外，“我的鸡笼”还专门打造了带有温州特色的纱面汤券（在温州，纱面汤券是所有生了孩子省不了的东西，大部分人都采购蛋糕券用以替代）：5枚装的蛋券一份两张，价值相当于20元的蛋糕券。

我的鸡笼系统开发黄松181-2270-5046微电，我的鸡笼app开发，我的鸡笼模式开发，我的鸡笼系统开发软件，我的鸡笼APP专业开发系统。

营销渠道培养利用移动互联网资源或自身资源来扩展信道的影响和覆盖范围，使更多的用户能够理解信道。一方面，用合作伙伴网站替换广告，或者由营销部门购买的网站上的广告链接，可以作为快速，大规模的通信渠道。另一方面，有必要将现有运营商自己的互联网资源结合起来进行推广

一、我的鸡笼app系统源码开发介绍：

“我的鸡笼”承包2300多亩山野林地，专业生态放养20万只土鸡，并独创了“认养母鸡”的共享经济商业模式，面向全国市场。

129元认养一只母鸡，可享用360枚成本价鸡蛋，

黄壳蛋原价2.3元/枚，认养价1.7元，

绿壳蛋原价2.5元/枚，认养价1.9元，

每枚便宜0.6元，共节省216元，

想吃蛋，点击“鸡笼提蛋”，

想吃鸡，点击“停养吃鸡”，

全国免费配送，每枚蛋都有身份证号码。

二、我的鸡笼app系统源码开发盈利模式：

1.认养会员的资金沉淀(每位129元);

2.衍生品的利润效益、会员资源的利用。同时，“我的鸡笼”还通过大热的“直播”增加用户的体验感，24小时直播则是为了打消用户对于鸡和鸡蛋的品质是否能够保证的顾虑。

3.乙方转发甲方交易平台上的“分享赚钱”二维码或链接地址，若被分享者初次认养母鸡，则乙方立马获得30元/人的现金奖励，随时***。

目前“我的鸡笼”配送还是依靠传统的物流体系，但鸡蛋不同于其他商品，其易碎、怕颠的特殊属性，决定了其物流的难度，如只在包装上加强保护，并不能保证鸡蛋长途奔波后的最佳质量。共享农业已经成为时下农业领域火热的模式，但共享模式只是一种手段，归根结底，我们要通过共享经济解决农业生产、管理和销售问题，这才是共享农业价值所在。“我的鸡笼”项目是一个认养+共享模式的典型案例，养殖项目的农庄可以借鉴与参考一下哦。其主要盈利方式有三个：产品销售，认养母鸡和兑换券的资金沉淀外，加盟实体店和代理商交纳的费用也是其盈利手段之一。“我的鸡笼”的目标范围是全国，陈金余告诉猎云君，他们目前的市场根据地是温州地区，主攻阵地是江浙沪。在温州市区已经有了七家实体店，本月又有20家加盟实体店，线下店扩张的作用除了引流和配送外，还起到“规模效应”和广告的作用。随着各地总代理和配送点的铺开，全国市场将逐步有意识地推开，他们计划两年内在国内70个大中城市铺设配送点，沿海省份都要有养殖场。未来，除了土鸡和土鸡蛋，他们还将在2017年内逐步推上熟鸡、蛋糕等附加产品。