

系统开发

产品名称	系统开发
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

与传统电商和传统生鲜店不同,盒马鲜生以线上销售为主,线下销售为辅,但又不是一家O2O的企业。盒马鲜生是以线下体验门店为基础,并将之作为线上平台盒马APP的仓储、分拣及配送中心,通过将线上、线下业务完全一体化,来满足周边3公里范围内的消费者对生鲜食品采购、餐饮以及生活休闲的需求。换句话说,盒马鲜生通过实体店建立消费者认知与美誉度,再把消费者引流到线上消费,成为粘性用户。毕竟逛超市是低频行为,而依托于3公里配送的网上订单则是高频消费。盒马鲜生提供的线上和线下完全是同一商品,保证了同一品质、同一价格。线下重体验,线上重交易,围绕门店3公里范围,构建起30分钟送达的冷链物流配送体系。也就是说盒马鲜生不是一个线下超市,而是线上和线下的流量互通销售模式。举一个例子,如果店铺里距保质期还剩一周的牛奶还有20箱的库存,这种情况对于传统的零售业“守株待兔”似的销售模式是个麻烦。而对于盒马鲜生来说,就会迅速启动营销,以前所未有的“买一送一”的优惠价格进行打折销售,利用大数据从众多会员中提取出买过延期牛奶或者高端牛奶的客户,统一推送了打折促销的信息,不到几分钟的时间,20箱牛奶就会被抢售一空。作为阿里巴巴的一员,盒马鲜生拥有先天优势,依托阿里固有的资源,在全世界范围内根据消费偏好直接采购,每天都可以从世界各地引进最优质的生鲜产品。除此之外,盒马鲜生还推出“生熟联动”的业务,消费者选购水产品后可以在服务区指定各个海鲜的做法,如果体验过后觉得味道不错,可以直接购买制作食物所需要的调料,自己回家加工,在盒马APP内也有相应的视频教学,此外,店内还有自助收银机,消费者凭app可以自行扫码结账。盒马鲜生创造各种各样的场景,让消费者去拍照、去分享、去秀,试图让现在的年轻消费者体验到消费是一种享受,是玩、是交流、是共享,这在年轻消费者中培养了很强的粘性。

APP系统开发找【吴泽180-2627-5322微电】模式开发、商城开发、软件开发、制度平台开发APP,小程序开发,系统开发,app系统开发。

一、奖励模式介绍：

(1) 商城内338元办理VIP卡,系统自动生成专属推广二维码,享受三级分销制度返佣

例：扫我的二维进来的A,即为我的一级,A消费我就可以获得的佣金。

(2) A推荐的B,即为我的一级,B消费A和我也可以获得佣金

(3) B推荐的C，即为我的三级，C消费B和A和我都可拿到佣金

(4) 在一定期限内招满一定的会员即可免费升级为代理，代理可享受比会员更多的奖金制度

(5) 直推30会员升级经理，享受团队业绩4%的分红、直推100会员升级总监，享受团队业绩分红6%

二、下单流程如下：

(1) 第1步—下单：每个代理的都有一个下单系统，顾客给了地址以后，在系统录入订单，提交付款，公司后台就能收到记录

(2) 第2步—摘果：会根据系统订单数量，安排摘果，昨天下单，今天摘果，明天发货，确保新鲜，坚决不使用保鲜剂，甜蜜素等任何添加剂

(3) 第3步—选果打包：采摘下来的果子，经过机器和人工挑果，去除次果烂果后打包称重装箱

(4) 第4步—导单打单

代理系统里提交的订单，会按照时间顺序，审核订单，导出订单，并打印订单。订单量非常大，每天几万单，所以订单导出了就不能申请退款了

(5) 第5步—装车发货

仓库的发货量大，为了避免拥堵，仓库里会分批用9.6米的大货拖到就近的其他的物流园区域去发，分解当地物流的压力，避免爆仓！总之用最快的速度把水果送出去

如今,盒马所开创的互联网驱动、线下体验的复合模式,已经取得初步成功,上海首店已实现单店盈利,为万亿产值的零售行业进行互联网转型,做了有益的探索。也许阿里的目的就是通过塑造新零售的标杆,在百货、超市、生鲜等业态上用阿里的线上经验进行改造,打造出模型,然后让整个零售行业都参照这个风向标,在实体店的创新与转型上,自觉或不自觉地向“阿里化”靠拢。但有业内人士认为,盒马鲜生的整体优势很难复制,阿里系新零售方面起步较早并借助自身电商基因和入股收购取得一定布局优势,前台的POS(销售终端)和ERP(企业资源计划),后台的物流、配送、App,是完全一体化的系统,同时盒马的账户与阿里的支付体系是深度绑定的,这种能力非初创型的企业所能实现。随着腾讯和京东系迎头赶上,未来的正面交锋在所难免。