

素邦本色系统开发

产品名称	素邦本色系统开发
公司名称	陈凯辉软件系统APP开发
价格	.00/个
规格参数	素邦本色:素邦本色系统开发
公司地址	东圃联合社区东区6602-6603
联系电话	17612020621

产品详情

“新零售”概念从2016年由阿里研究院提出，至今已有四年。然而，还是没人能说清楚“新零售”的内涵。阿里人将新零售称为以消费者体验为中心的数据驱动的泛零售形态。但在消费者眼中，是可以半小时将所购产品送到家中的体验。而在物流人看来，是用来提效的创新悬挂链系统。

素邦本色系统开发找林楠：180-2851-0282可微可电、素邦本色系统开发、素邦本色系统开发定制、素邦本色系统开发软件、素邦本色系统开发APP、素邦本色系统开发模式、素邦本色系统开发介绍、素邦本色系统开发费用

从供应端来看，盒马不但拿下了全国500家生鲜产品基地，三分之一的生鲜产品来自战略合作方，更是发布了“盒马村”计划，通过接入盒马的供应链系统和销售渠道，帮其提升为现代数字化农业。从远在非州卢旺达的辣椒，到近在盒马基地家门口的翠冠梨。实现了源头直采，减少了中间商加价的环节。据生鲜行业从业者处得知：传统模式下，生鲜从农户手中到消费者手中，至少要经历过5到6层中间商加价，上述各环节均存在加价20%-30%的情况，总加价率可高达170%，而盒马通过直采将其控制在100%以内。此外，另一个优势则是通过集中采购来实现从品质、包装到价格全方位掌控，有着极强的话语权。盒马目前采取买断模式，以获得稳定的供货渠道及优势价格，以生猪举例，在今年猪肉价格暴涨后，相信盒马在生猪这一品类的利润大有可图。

一、素邦本色模式制度介绍

只要成功购买一箱素邦本色竹纤维纸后，即可成为素邦本色生活馆“会员”（又称分销商），拥有自己的分销小店。成为“分销商”后，系统将自动为您生成自己的推广二维码图片。分享到朋友圈或其他渠道进行推广，有成功购买订单后便可产生相应佣金。

素邦竹纤维纸首次购买是99元一箱，即可成为正式会员，那么把你的体验分享给朋友，如果朋友消费了，成为你的分销会员，也就是说直接识别你的二维码，关注购买的，就会成为你的分销商。

公司会奖励你百分之十的推广费9.9元，同时你带领的会员分享给她的朋友成为你的二级会员，公司还会奖励你百分之十还是9.9元的利润。

那么你的二级会员在分享给她的朋友消费就会成为你的三级会员。

公司奖励你百分之十二就是11.88元，这就是三级分销。

您的一二三级购买消费时，您都是有佣金的。

二、微商复合模式系统之B端代理商制优势：

1.团队的奖励机制，微商复合模式系统的应用可以帮助商家突破线上分佣模式的奖金激励限定，激励代理商努力工作，代理商下面发展的每一个分销商件产品卖出去之后，代理商都可以有钱拿。

2.打通线上上城之后，就可以线上向下双向营销，微商复合模式系统能够帮助商家实现全民营销，线上线下同步引流，增加品牌高曝光，提高品牌忠诚度，快速促进销量增长。

3.区域代理保护制度，代理商是分为区域和非区域的，这两种是可以同时存在的，这种保护制度就是区域代理商的店铺可以获得订单优先分配，以激励他们多卖货。

4.多种营销方式，只有适合的营销方式才能让自己的事业发展起来。微商复合模式系统有多种营销方式供代理商选择，总有一种是适合你的，帮助商家提升店铺成交转化率。

同时，针对打包的“时间瓶颈”，盒马创立了智能悬挂链，从传统的“人跟着订单跑”变成了“订单跟着人来动”，从消费者下单到打包完成最快只需要8分钟，日结单是一般商超的5倍。在最后三公里配送上，盒马开创了半小时达，不仅是时效性的提升，更多是品质上考量。实际上，三公里配送时长30分钟，真正配送的环节只有20分钟，只要保证这20分钟品质能够达成客户的需求就可以。离客户足够的近使得盒马能做到冷热冰鲜的温度保证，并且不用耗费大量的耗材。所谓成也萧何败萧何，盒马依靠强大的供应链体系在生鲜赛道上站稳了脚跟，但是从数据得知，目前盒马在全国一共覆盖了20个城市。想要覆盖全国主要一、二线城市难度仍然很大，建仓成本只是一部分，如何解决供应链节点过远，如何实现物流运输的联动都是问题。今年5月，盒马鲜生退出福州市场，在与永辉主场的竞争中败北。据了解，盒马退出福州市场就是因为供应链的问题，以自有品牌“日日鲜”为例，供货主要来自于当地自建或合作基地。蔬菜的配送距离一般都在300公里之内，一旦超过这个距离，在品质、供应量、价格上都无法做到很好的把控。盒马在福州不得不面临“距离供应链节点过远”的窘境。此外，在和当地的供应商谈判的时候，遭到了永辉的“二选一”，各大供应商纷纷倒戈永辉，让盒马在福州地区孤立无援。对于生鲜产品占比在50%以上的盒马，面对果蔬源头很分散，集货较难的现状，也是无力解决。生鲜食品的配送半径有限，即使“去中心化”的物流体系也不能解决。每往前走一步的盒马都需要看一步：建立仓储、开发生鲜基地、寻找战略合作方、搭建物流体系。回归本质，消费者对生鲜产品的考量无非在性价比，产品质量、服务几方面进行考量，除了服务，更多还是靠供应链来做地基。说白了，供应链的得失，直接决定了盒马的成败。