

淘小铺社交电商平台开发APP端

产品名称	淘小铺社交电商平台开发APP端
公司名称	王华彬软件开发
价格	1.00/1
规格参数	
公司地址	广州市天河区御富科贸园
联系电话	15217445774

产品详情

淘小铺社交电商平台开发(APP端).刘经理：156-2273-5296

微/电.淘小铺社交电商系统开发、淘小铺社交电商奖金制度开发、淘小铺社交电商模式制度解析

微商开创了社交碎片化零售，虽然市场初期部分也称自己为微商的人影响了口碑，但是社交零售的趋势依然是不可阻挡的，而且发展的会越来越迅猛，社交零售不是因为想买才去搜索而买，而是在社交中无意间被吸引而被成交，两者截然不同，社交零售就像实体店的最后一公里，互联网版的最后一公里，让人们越来越便利，越来越节省时间成本，在社交、娱乐的同时产生需求而购买。

面对社交电商的发展，我们要怎么把握住机会呢？

一、相比传统电商，社交电商人、货、场有何变化？

1、先说「人」的去中心化

传统电商都是有一个网站流量很大，大家也都很信任这个平台，然后都去这个平台去购物，平台是一个流量分发中心，典型的有天猫、京东等。

社交电商讲究的是去中心化，可能是抖音上的一个小姐姐推广了一个产品你购买了，也有可能是你身边认识的一个达人在他的公号中推荐了一个产品，基于信任你购买了。

社交电商的特点就是以人去中心化，典型的有拼多多、微商、小鹅通提供的一些商店、淘宝客的购物优惠群等。

2、再说「场」去中心化，「场」是成交场景

除了线下门店以外，目前正在起盘或已经起来的社交电商非常多，其基于社交关系，中心化属性弱。而且，未来的趋势可能会越来越去中心化，个性化的需求会被充分释放出来。

产品也在去中心化。

以前，家电品牌就是美九苏。而现在，小品牌的空间变得越来越大。宝洁、联合利华甚至联想，都在面临竞争被对手切入其细分类目的挑战。

淘宝直播带起了很多工厂店的崛起，一些超级网红背后有专门的1-2家工厂店，可以24小时内将主播推荐的商品生产出来，这背后有着非常强大的供应链支持。

总结一下，社交电商的人去中心化，场景去中心化，商品也在去中心化。

二、淘小铺奖金制度解析及图解

淘小铺的奖金制度，它有掌柜和导师两个级别，在个人的奖金收益中包含团队管理津贴+分享佣金，有的掌柜是自己一个人，就没有管理津贴，团队的直推人数在3人以上（包含3人）就有管理津贴，另外分享商品的佣金比例随团队人数增加而增加，不仅保证了不会超越两级奖金制度的国家法律要求，而且通过考核团队伞下总业绩的方式，实现了导师级别平级不烧伤，不剥离，不脱离，超越业绩后不剥离的理想奖金制度。

淘小铺制度完全合法安全，不是多级分销的违规模式，淘小铺只有两个等级：掌柜和导师，其中掌柜又分四个级差奖励，导师分有七个级差奖励，当你的直推人数大于5万人时又分出七个级差奖励，直推人数在5万人时设有平级奖励。如果满足了绩效的考核要求，本人或直推的掌柜都可拿到一级返利的奖励。所以淘小铺的奖金制度是两等级，18个级别+一个平级。

社交电商作为新的风口已是大势所趋，以用户为核心的社交电商理念未来将被广泛应用，社交电商新零售当之无愧成为了当下的高效营销模式