

星链购商城系统软件模式

产品名称	星链购商城系统软件模式
公司名称	广州芦苇信息科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市天河区旭景西街8号406房（注册地址）
联系电话	15818862448 15818862448

产品详情

这里面占比较高的品牌，仍然是以低价打造爆款商品，主要聚焦下沉市场客群。这里的“下沉市场”应该由消费者可支配收入划分，而非简单以地域区别。例如北京合租人群较多，单间房租可低至1000元左右的天通苑、昌平区域是不少社区拼团品牌的成长土壤，但在一些下沉市场房价较高的社区中，社区拼团平台也难以提升单量。当巨头来袭时，这些品牌也容易被淘汰。因为相比较巨头补贴来说，他们能为消费者、团长提供的商品资源、价格以及佣金比例，都难以凸显竞争力。反倒是一些小而美区域企业，有可能获得生存空间。一位在徐州本地社区拼团负责人告诉《第三只看零售》，“巨头也在挖我们的人，但我认为我们的顾客已经有了黏性，所以即便我无法做到多区域发展，但就这一个省份来说，小品牌依然有生存空间。”

星链购商城系统开发找王煜），星链购商城系统开发，星链购商城软件开发，星链购商城平台开发，星链购商城模式开发,星链购商城系统源码开发，星链购商城系统APP开发，星链购商城系统开发方案，app、系统、平台定制开发等，欢迎前来咨询

一、星链购新零售商城模式介绍：

1.购：消费者到商城购物。

2.批：只要消费就有批发的资格，消费者变消费商。

3.售：平台帮您把批发的商品零售出去。

4.利：售出商品获得利润，您分80%，平台分20%。

结果是，您分到的利润减去您作为消费者时购买商品的成本和您作为消费商时批发商品的成本，还剩下5%——12%的纯利润。

简单的说就是，10天左右的时间，您免费得到了商城购买的商品，还赚到了批发挂售时5%——12%的利润!

直接分享奖为消费额的2.4%，终身锁定

二、星链购新零售商城分享奖;

分享一人获得其零售金额的2.4%，举例:如果你朋友买了10000的产品， $10000 \times 2.4\% = 240$

一个月他至少消费三次 $240 \times 3 = 720$

两次资金消费六次 $240*6=1440$

代理奖励:

直推五人，其中三人团队流水达到一百万以上，总流水达到800万获得团队每月流水4%。 $800万*4%=32万$ ，个月800万，以后每月是成倍增发展算算一年的收入是多少万

平级拿平级收益的30%

另外普通区消费送积分，积分是以1-2.5倍配送，进入通证系统，积分去对换通证。

社区拼团发展至今，产生的一个明显变化是主流团长群体已经演变为具有实体店基础、一定经营能力、仓储空间的夫妻老婆店或小型连锁店经营者。此前的宝妈、赋闲人员、兼职团长比例逐渐下降。这一方面说明了社区拼团的头部效应逐渐显现，个体兼职团长难以满足订单量增长需求，社区拼团平台需要找到具有分拣、周转能力的店主型团长。另一方面，团长的体量差异也逐渐拉大，头部团长掌握着多个优质社群，面对平台的话语权也进一步提升。通过兴盛优选、美团优选、橙心优选等拼团平台招募团长的条件也可获知，他们需要具有用户基础的实体店经营者。例如兴盛优选定位是“复兴门店”，夫妻老婆店、便利店既是其团长、也是其客户。其联合创始人辉宇表示兴盛优选目前正以每月2万家门店的速度增长。而多多买菜当前定位自提点主要为便利店、生鲜超市、快递站、菜市场、服饰店等实体经营店。