

蓓趣国际母婴代理系统

| | |
|------|--------------|
| 产品名称 | 蓓趣国际母婴代理系统 |
| 公司名称 | 广州领科网络科技有限公司 |
| 价格 | .00/个 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 广州市海珠区琶洲 |
| 联系电话 | 18022888954 |

产品详情

一、蓓趣国际母婴代理系统商软件开发介绍说明:

1购买与推广

只需要成功购买一款产品，系统将自动生成拥有个人专属的二维码，即享受推广返佣。

2分享奖励:假如你已经是“ 小黑裙代言人 ”

一层:分享二维码，发展一层，购买成功，直接获得产品价值（ ）%的返佣

二层:分享二维码，发展二层，购买成功，直接获得产品价值（ ）%的返佣

二、O2O模式的核心思维

在O2O模式中，门店的是线下实体(包括实体店、实体产品、实体服务，即企业线下的任何元素)，ON指的是线上虚拟空间(包括线上店铺、线上粉 丝团、线上互动等等)，TO理解为互动以及引导。这也就是说，无论是哪一种O2O模式，都离不开线下企业实体、线上虚拟空间以及线上线下的引流和互动；同时，既然O2O是一种商业模式，其终途自然仍旧是交易。为此，前瞻分析认为，移动O2O思维的精髓包括虚实互动、引流思维及以交易为目的，正是这三类思维 使得O2O模式得以商业化。

三、目前商业模式玩法比较多，基础的有分销系统，我们更多的是结合市场，根据客户的需求定制开发，具有趣味性的玩法也很多，想目前的果园系统 种植系统 偷菜系统 公排系统这些都比较好玩，如果你有更好的想法，我们可为你定制开发。

四、消费返利模式系统的运作模式:

商品不用钱，只需支付邮费即可。例:100元的商品，你只需要支付12元的邮费，便可把产品带回家。

利润全返，只需支付产品成本部分。例:100元的商品，你只需要支付30元的成本费用，便可吧产品带回家。

结合分销模式。例:A把购物全返商城链接或二维码推荐了给朋友B，B在商城所消费的金额，A能得到一部分分佣奖励。

举例:模式:来源：<https://www.bzcdn.cn>

价值10000元的商品，消费者花10000元通过平台购买，8500元直接到商户账户上，平台收1500元费用；

如何返还？

消费者通过平台消费10000元，获得10000个平台积分，积分可以兑换成RMB，比例1积分=1元RMB，但每天只能转换万分之5的额度，即10000元，第一天可得5元；第二天因为转换了5积分，剩余9995积分，每天转换万分之5的额度，即可得49975元RMB，以此类推，大约9年可得10000元左右。

商户通过平台交易成功，平台收取的1500元，也是每天万分之5返还给商户。

利益分析

首先，我不是来推销平台或者支持这种消费资本论的