

# 唐小腰商城开发(唐小腰商城系统)

产品名称	唐小腰商城开发(唐小腰商城系统)
公司名称	广州软狐科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	天河区中山大道西富力街
联系电话	18026231817 18026231817

## 产品详情

唐小腰商城开发,,唐小腰分销模式 唐小腰商城分销制度开发 <http://softfox.com.cn/>

移动互联网的每个节点背后都是人，是人，就有自己的偏好和情绪。再丑的女人，也有喜欢她的男人，再穷的男人，也有欣赏他的女人。鬼脚七的自媒体，就是一个产品，如果100个人里有1个人喜欢鬼脚七，全中国也有1000万人愿意跟鬼脚七建立连接。既然理论上存在这个数量，那么只需要解决如何让这些愿意跟鬼脚七连接的人找到鬼脚七。这就需要有一个平台能实现这个连接，微信就成了这个平台，自媒体运营，就成了这个方法。

### 一、代理级别

代理级别完全由客户购买量决定。购买20盒的客户称为特约，购买80盒的客户称为总代，购买800盒的客户称为合伙人。90日内购买2400盒的客户是一星导师。

代理拥有向其他客户分享推荐码。

### 二、半量晋级

产品促销期间，唐小腰公司会实施半量晋级政策。半量晋级政策适用与特约、总代和合伙人三个级别，星级导师不实施半量晋级政策。

曾经有两种半量晋级方式。一种是按照特约10盒，总代40盒，合伙人400盒晋级。另外还有过累积半量晋级政策，比如特约累积购买量为39盒，购买1盒晋级总代。

### 三、库存与收益

单次定价客户购货后，填写收货地址，由唐小腰公司委托物流公司递送到客户，没有库存。

累计定价客户（代理）购货后，系统将客户购买的产品计入库存。客户需要进行提货操作才能由唐小腰公司启动物流配送。

客户的购买行为会导致其上线的库存与收益的分配。

库存分配原则是：走上一级别库存。也称作“不走同级库存”。

#### 四、负库存

如果代理的库存不足，则形成负库存。负库存部分的收益无法进入代理的账号。只有代理补货时，收益才能到账。

例如，代理库存只有1盒，客户购买3盒，只有1盒的收益到账，如果代理只补货1盒，则还有1盒的收益不能到账。

#### 五、创客

创客与代理一样有分享码，可以做推荐人。但是创客购货价永远都是388元/盒，没有累积晋级。

当下是信息量爆炸的年代，人的注意力被严重碎片化，也因此我们过去的流量战争，实际上已经变成对消费者注意力的争夺。

从产品为王到渠道为王，其实是一个物质从稀缺到过剩的过程,已经发展到了消费者为王的时代，消费者需要什么，企业就应该生产什么；消费者在哪里，商品就要出现在哪里。在消费者主权时代，企业需要彻底变革，重构以消费者为中心的营销模式。以往基于产品、渠道为关键点的传统营销模式已经不再适用，企业应该把营销模式的起点放在消费者一端。