

# 荐康客商城模式开发

|      |                         |
|------|-------------------------|
| 产品名称 | 荐康客商城模式开发               |
| 公司名称 | 广州市微码互联科技有限公司           |
| 价格   | 1000.00/件               |
| 规格参数 |                         |
| 公司地址 | 天河区中山大道379号联合社区东区       |
| 联系电话 | 13480273125 13480273125 |

## 产品详情

进入到移动时代，用户时间转移到手机上，PC则退步至工作等重度和专业化的使用场景，“脱离”了zui广大的用户群体，并且从用户量级上来看，手机凭借移动和更优体验，完全取代了PC网站，成为企业获客的主战场。而从互联网本身的更迭来看，整体呈现出PC网站 手机APP 超级APP的趋势，在此背景下，长尾APP和网页已很难获得足够流量，而小程序依托超级APP流量入口，成为了获取用户的新选择。

荐康客社交新零售系统软件APP制度介绍：

“荐康客”采用了十复制裂变模式。平台会员分为三个等级：V1、V2、V3，当你消费了330元产品后你就是V1，zui少推动十人消费后就升级为V2，十个V2再推动十人消费后你就升级为V3，以此类推当然十个V3还要继续推动更多人消费。

这里所说的每人zui少要推动十人消费，不等于说你只能推动十人消费，当然是越多越好，横排可以无限制推广发展，没有封顶。不过，你只能拿到V1、V2、V3三级的销售提成，平台不搞多层次奖励。但可以根据你的销售业绩另外有奖励和补贴。

这个“市场服务奖”分为自购回扣和销售奖励两块

自购时，根据自己级别：V1时回扣5%;V2时回扣25%;V3时回扣35%。

当V1开拓市场推荐了他人消费，就会得到销售奖。按照自购回扣(提成)比例，V1推荐了新人消费，这个新人就进入了(第二层)V2行列，每推荐1个新人消费就能得到20%提成。因为我们要减去新到客户(V1)的5%， $25\%-5\%=20\%$ ;

当V2行列(无论什么人)推荐了新人消费，新人就进入了(第三层)V3行列，但V2行列的人推荐的新人不属于我们直推，就得把25%的奖励让给V2行列，我们能得到V3行列的10%奖励， $35\%-25\%=10\%$ 。

也就是说，当我们成为V1的时候，我们拓宽了市场，我们的团队出现了V2行列、V3行列，每次新的消费我们要么可以拿到V2行列的20%提成、要么可以拿到V3行列的10%的提成。可以yong久性拿下去，没有

封顶。当然肯定还会出现V4、V5、V6等等行列，但我们的奖励拿到V3行列截止。

奖金会在销售产品后的一个星期后，由系统自动打到我们注册时预留的银行账号上。因为一个星期是客户退换货时间，还不能确定客户一个星期内是否退换货。如果遇到客户退货，则我们的奖励也就不存在了。

当每月奖金发完后，我们过去的业绩就会自动清零，没有积累。

此奖也称“培育奖”。当我们培育了V2或V3市场，两个行列各自都至少有十人消费，我们就升级到了V3级别，每月业绩至少不低于销售额3300元，平台会发给“绩效奖”。

我们下面的团队中，有两个团队各销售了5万元，得到3%的绩效奖;当四个团队各销售了5万元，增加1.5%的绩效奖;当六个团队各销售了5万元，再增加0.5%的绩效奖。

在营销过程中我们还能获得2%的优惠代金券、1%的年终奖、5.5%的店补。这个“店补”是我们在地面开设了营销点，为平台增加了一个销售渠道，因此可以得到5.5%的补。

从企业的角度出发，小程序首先应该是网站的升级版，这就需要满足品牌和业务展示的需求，与此同时，同样的作为移动“官网”，小程序还要能帮助企业连接用户，并在某种程度上承受一定的在线业务。用户是大部分企业的基础，而小程序依托微信入口，可无缝对接超过十亿活跃流量，进而触达潜在用户，从用户量级和丰富度上来说，小程序无疑是当下最佳的获客工具，并且配合客服和会员体系，小程序还能起到连接和留存用户的作用。