健康724商城软件搭建开发方案

产品名称	健康724商城软件搭建开发方案
公司名称	广州市金诺互联网科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广东省广州市天河区
联系电话	132****4389

产品详情

健康724系统开发（咨询联系李深） 现成案例..健康724商业模式系统、健康724分销系统开发、健康724商城系统开发、健康724模式制度开发
健康724分销商城开发，健康724复购模式开发，健康724服务平台定制开发

响，企业效益好的时候，企业对学校的各方面的投入会多会好，一旦企业出现问题，学校就随之波动;企业办校限制了学校的规划和发展，应该说企业办校的模式还是中国社会主义市场经济下的计划经济，国企办校这个问题更加突出。对于职业教育的管理体制也并不畅顺，条块分割，“ 婆婆 ”多，谁也管，谁也管不好的局面也严

一、健康724身份奖励收益：

1、健康724VIP会员：买690套餐获得6盒产品

复购8折(110.4)

累计分享10套VIP套餐可升级为尊享会员

2、健康724尊享会员：购买2980套餐，获得150袋产品

直接分享尊享套餐获得1100佣金

复购6折(82.8)

等于销售一个vip套、276，vip销售的vip你也都有276佣

累计分享20套尊享套餐可升级成为级经销商

3、健康724级经销商：投资3万，获得1500袋产品

销售高 级套餐获得佣金8000

依照高 级产品套餐额外获得3000佣金(半月结算)

销售尊享套餐获得佣金1600

二、健康724享受差价：

举例：尊享会员A销售的尊享套餐B，A获得1100佣金，剩下的差价500就是你赚的。

如果尊享会员BCD推荐的尊享会员，你也可以获得500的佣金

产品复购4.5折(62.1)

等于销售一个vip套餐379.5以及跟尊享会员间的差价

举例：你的尊享会员A推荐了vip，A获得276，剩下的103.5就是你赚得差价。

三、高粘度的代理商囤货制模式

层级销货模式是早的模式，它是根据产品的零售利润分配设置的代理级别，由利润的丰厚、运营的效率来确立的。

这个模式里面所蕴含的代理拓展代理进行奖励的裂变机制，通过代理的成长路径能够容纳庞大的代理团队，上下级之间具有高粘度和利益共同体的强关系。

四、高渗透度的会员分销模式

会员分销模式是一种品牌方需要负责商城搭建，一件代发，直接面对分销商招募、培训、服务的模式。

选择这种模式的品牌方一般来说除了需要管理系统管里会员以外，还需要配备一个如小商城一样的分销平台，让会员可以好地分享体验，让代理轻松去分发商品信息、链接，同时完备的分佣机制等。

按照模式初衷，分销代理是从会员、消费者的分享中转化过来的，分销商资格的获得一般门槛较低，展业也很轻松，非常有利于品牌方进行团队的裂变，扩大品牌的渗透度。

健康724系统团队介绍（咨询联系李深），健康724软件搭建开发方案，专业健康724APP平台开发，健康724商城小程序开发，健康724APP定制开发技术