

承德老酒酒类分销商城开发

产品名称	承德老酒酒类分销商城开发
公司名称	广州广脉信息科技有限公司
价格	1000.00/套
规格参数	价格:面议
公司地址	广州市天河区东圃镇地铁口盈科智谷创意园
联系电话	13265513859 13265513859

产品详情

承德老酒酒类分销商城开发，咨询开发联系郑璨（电/+微）

移动电子商务的普及，对消费者的需求、价值的变化产生了很大的影响。主要影响体现在消费者对商品服务的价格、质量、个性化、种类款式，以及方便程度等多方面。消费者购物偏好从以前传统的线下购物很大程度上已经转变为借助于手机、电脑、Ipad等多种移动终端的网络购物，并且占据了居民消费选择的巨大比重，这对传统零售业而言，无疑是个巨大的挑战。

承德老酒分销系统模式：

首先，我们只需一次性购买1900元钱的承德老酒，我们会免费给您注册五个会员点，同时赠送您两个权利：一、返利权，二、经营权（全国）。返利权就是给我们消费者的消费返利，让我们喝酒越喝越便宜；经营权是全国代理，没有区域限制。

一、返利权：

大家都知道，酒是我们生活中的必需品，无论您是走亲访友，应酬交际，婚丧嫁娶都少不了酒，您不喝承德老酒，也要和别的酒，对不对？这笔钱是省不下的。那如果我们选择了承德老酒呢？我们还会获得返利。1900元的酒肯定不够喝，那我们再次来买酒，就形成了重复消费，这个时候我们会获得：

（一）直接返利： $100 + 42 = 142$

也就是说，您只花100元，公司就会返您42元的酒，这样就可以把142元的酒带回家！除此之外，月底公

司还会按您重复消费的业绩和级别的不同，再给您一笔返利，也就是月返利。

(二) 月返利：66%——(6%—25%) 例如100元消费金额0

——400 6% 100 × 66% × 6% = 3.96

401 ——2000 9%

2001——7000 12%

7001——1.5万 15%

达到1.5万 20% 主任 100 × 66% × 20% = 13.2 主任级别

1.5万 + 1.5万 25% 经理 100 × 66% × 25% = 16.5 经理级别

3 × (1.5万 + 1.5万) 25% 总监

以上是团队业绩累积，不归零，没有时间限制，没有业绩压力！

我们来做以下对比：

假设去超市买A品牌酒，花费1900元，你只是个消费者，什么权利都没有。二次再去买酒，你还是消费者。

购买承德老酒，同样是花费1900元，免费给您注册五个会员点，

同时赠送您两个权利：一、返利权，二、经营权（全国）。您由消费者变成了消费商。二次买酒，如下：
：100 + 42 = 142

A品牌 赠 承德老酒

100元——10瓶（10元/瓶） 4瓶 100元——14瓶（10元/瓶）

200元——20瓶（10元/瓶） 8瓶 200元——28瓶（10元/瓶）

300元——30瓶（10元/瓶） 12瓶 300元——42瓶（10元/瓶）

1000元——100瓶（10元/瓶） 42瓶 1000元——142瓶（10元/瓶）

2000元——200瓶（10元/瓶） 84瓶 2000元——284瓶（10元/瓶）

3000元——300瓶（10元/瓶） 126瓶 3000元——426瓶（10元/瓶）

除此之外，什么都没有了

除此之外，承德老酒按照您级别以及消费额度进行返利，如下：

$$100 \times 66\% \times 6\% = 3.96\text{元}$$

$$100 \times 66\% \times 20\% = 13.2\text{元（主任级别）}$$

$$100 \times 66\% \times 25\% = 16.5\text{元（经理级别）}$$

在流量零售的模式下，所有的顾客一定是注册的、是可链接的、是可统计的、是可管理的、是可互动的。零售的经营将以如何找到顾客为起点，通过用户注册，把顾客变成可连接，可管理。企业要尽快用更多的手段，把你的顾客变成你的注册用户。用一切有效的方式影响你的顾客，逐步打造成终身价值顾客。

。