

# 西瓜口袋模式系统开发

产品名称	西瓜口袋模式系统开发
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

西瓜口袋系统开发咨询（王青山）西瓜口袋软件开发，西瓜口袋模式开发，西瓜口袋系统价格，西瓜口袋系统定制开发。

免责声明：此帖来源转载于网络，仅供参考，非平台方，一切与本人无关，本公司专业开发系统，不是要做系统的一律勿扰！！

从普通个体来说，2021年开始，会步入困难期，苦日子真的开始了，挣钱会越来越难，大家还是有个思想准备吧。这是内外环境变化、经济运行趋势、产业结构调整、金融监管态势等诸多因素决定的。宏观上形势还不错，但跟你关系不大。唱高调虽然很好听，但没啥用。企业越来越头部化，社会群体也越来越头部化。很显然，大部分人的境遇是停滞的、甚至是下降的。这将对社会管理提出严峻挑战。

共三个板块：1.西瓜团2.口袋购3.充值开团

西瓜口袋板块一（西瓜团）

你是服务商身份，同拼多多一样，找4个人来拼你开团的产品，5人成团（包括服务商）。

你是服务商A，找B.C.D.E四个人，共同团购例如100元的面膜。服务商永远不能中奖，B.C.D.E当中系统会抽出一人中奖。如果C中奖，C以100元购买面膜，且免费获得一次口袋购的团购机会。

其余B.D.E三人没有中奖，公司每人给团品价格5%的现金，也就是5元现金作为补贴。如果你是服务商，公司另外奖励团品价格的7%，也就是7元补贴。

试想，你不用在群里发红包，没中奖的3个人，每人拿走5块钱，想买东西的，中奖后把高性价比面膜买走了，并且免费获得一次口袋购的团购机会。群里面会有更多的人说，这是真的吗？我们还可以再抢吗？他一定会主动的找团长来问，大家在活动中间都得到了利益，自然会形成裂变机制。

对于A服务商，开团不仅能获得这5块钱，同时额外获得面膜价格的7%，7块钱。开一次团，赚12块，如果每天开10团，赚120，开100团的话，是不是赚1200？

## 西瓜口袋板块二（口袋购）

上个板块提到C中奖，C将面膜买走，同时获得一次免费口袋购物开团的机会。

以卖价100元机器人为例，5人成团（包括团长），整个开团的4个人每人都可以9折90元价格购买机器人。4X90=360元，C免费得到团品机器人，同时获得该次团品总价360元的5%，18元。

C通过第一轮西瓜团中奖，免费获得第二次口袋购开团机会。由此可算，C在100元购买面膜同时，获得第二轮口袋购的机器人+18元，相当于82元购买面膜（定价100）+机器人（定价100）=200元产品。

同时，服务商A的上级在该次活动中获取相应利润。若C并非服务商或钻石服务商，仅为陌生朋友，那他会问，这个游戏很好玩，我想开团，我该如何参与呢？我也想像你们一样赚钱，我该怎么去玩儿呢？

## 西瓜口袋板块三（充值开团）

西瓜口袋模式共分三个等级：

合伙人 > 钻石服务商 > 服务商

服务商充值：300元=300次开团

钻石服务商充值：300元=500次开团

重点：现阶段西瓜口袋公司政策，一个月内赚不到钱，300元全返，0风险！

西瓜口袋等级待遇

服务商

1.开团产品价格5%+7%=12%例100元产品的 $100 * (5%+7%) = 12$ 元

2.推荐一个300元服务商赚50

3.直推服务商每充300赚50

西瓜口袋钻石服务商

1.钻石服务商开一次团，赚开团产品7%的30%

例：100元产品赚 $100 \times 7\% \times 30\% = 2.1$ 元

钻石服务商上级可收益 $100 \times 7\% \times 20\% = 1.4$ 元

2.中奖者C发布的口袋购拼团产品，以100元举例，4个人购买成功9折

为 $4 \times 90 \times 5\% \times 30\% = 5.4$ 元

钻石服务商上级可收益 $4 \times 90 \times 5\% \times 20\% = 3.6$ 元

3.招募服务商充值300元赚120元

(1个月内不做全额退款，内测试行期间暂定政策，以官方为准)

4.直属服务商招募服务商，赚70元

5.招募钻石服务商充值6000元，赚2000元

6.充值收益(关系锁定，佣金锁定)

例:直推服务商每次冲300赚120

间推服务商每次冲300赚70

直推钻石服务商每次冲300赚100

注：服务商升级钻石服务商方式

1.一次性充值6000元.

2.累积充值满9000元.

重点：现阶段西瓜口袋政策，一个月内赚不到钱，300元全返，0风险！

很多人可能没意识到，过去的2020年，人类经历了自上世纪20、30年代大萧条以来最严重的经济衰退，一方面，2007年的“次贷危机”并未彻底根除；另一方面，人类生产力迟迟不能突破，无法获得新的经济增长点；雪上加霜的是，新冠疫情的横空出世重创了全球经济。