

# 汉方视康微商分销系统开发，定制开发

产品名称	汉方视康微商分销系统开发，定制开发
公司名称	广州齐物网络科技有限公司
价格	19800.00/套
规格参数	品牌:齐物电商 版本:v6.7
公司地址	广州市黄埔区茅岗路268号108物业之一栋四层4070房
联系电话	暂无

## 产品详情

汉方视康系统开发，汉方视康商城系统开发，汉方视康APP开发，汉方视康模式系统开发，汉方视康分销系统开发，汉方视康系统开发模式

在互联网环境下，企业通过数字化平台重构品牌与消费者的关系，消费者可以在数字化平台的营销场景中获取一些需求信息，能够对产品的各项信息进行询问、搜索、浏览、购买、运用、分享和反馈，拓宽了品牌与消费者之间沟通、互动、交流与分享的途径，全方位地推动了企业品牌与消费者的需求互动和接触，这样不仅能够帮助企业积累更多消费者的需求数据，同时通过社交互动来使得品牌用户黏性增加，从而使得企业品牌与消费者之间构建了一种良性的互动机制，拉近了品牌与消费者之间的距离。

汉方视康模式介绍：

### 1、秒结式

#### 一、自用省钱，分享赚钱

下单399，获得合伙人资格+一套汉方视康护眼喷雾。

A.直推一个合伙人，公司奖励100元（秒到）

B.间接推荐一个合伙人，奖励10元（秒到）

如：A推B推C，B可得100，A可得10

二、总代 条件：

1.直推至少五个横排

2.团队累计50套

A.直推一个合伙人：150元

B.间推：40元（合伙人）

C.平级补货（平一级8元，平二级12元）

以上奖励均秒到。

三、全球CEO

条件：

1.横排至少培养两个总代

2.团队累计500套

A.直推一个合伙人：200元

B.间推：高80元（合伙人推荐：80元，总代推荐：40元）

## 2、月结式

一、全球CEO，每月所有399订单，每单8元平均分给达成CEO级别的领导人。

举例，本月公司完成2万单，公司拿出16万奖励。假如CEO有50人，则每位CEO领导人可以 $160000 \div 50 = 3200$ 元。每月5日之前准时。没有任何业绩考核，只要达成就能参与。

二、一星CEO领导人。

横向培养两位CEO领导人。公司拿出所有399订单的5元平均分给一星领导人。目前公司仅有十多位一星CEO领导人。

举例：公司当月完成2万单，则拿出10万元平均分给所有一星领导人。 $10万 \div 10 = 10000$ 元，意味着每位一星领导人可以拿一万。同样每月5日之前兑现。

三、二星CEO领导人

横向培养3位CEO领导人。公司拿出所有399订单的4元平均分给一星领导人。目前公司仅有7位二星CEO领导人。

## 3、收租式

一、区/县代

一次下单200套，可以申请成为区/县代。

所有本地区（以快递落地地址为准）每一个399订单，奖励代理5元。无论

是谁开发的市场。

如：贵阳市南明区，本月有5000单寄到南明区，那么南明区区代可以得到2.5万元收入。

上级推荐人得到每单1元，也就是5000元。

只要达成公司2星级CEO，公司一个区/县代。

## 二、市代

一次下单1000套，申请成为市代。

所有本地区（以快递落地地址为准）每一个399订单，奖励代理4元。无论是谁开发的市场。

如：贵阳市市代，本月贵阳市有10000单寄到贵阳市，那么贵阳市市代可以得到4万元收入。

上级推荐人得到每单1元，也就是1万元。

以上就是汉方视康新零售的制度。非常符合当下的新零售模式。

主要优势：

合伙人——总代——CEO，升级不加钱。除一次性升级除外。

2.自用省钱，分享赚钱

3.不囤货不发货

4.别领导人能够拿到该得的收入。中级领导人也能过月入过万甚至十万。初级合伙人能够月入5千甚至以上。

现在营销主要分为两种形式，线上和线下。构建线上、线下的个性化场景的体验式营销，重视消费者的体验，是吸引消费者的重要途径。在线下的场景体验营销的整个过程当中，消费者的互动体验以及独特新颖的场景设置，增强了消费者的体验感受，满足了消费者的购物体验需求，增强了企业营销效果。

齐物电商将为您提供Z业的独立深度定制解决方案，私有化部署，系统源码。