

贝店社交新零售模式小程序APP系统开发

产品名称	贝店社交新零售模式小程序APP系统开发
公司名称	青岛创元软件科技有限公司
价格	.00/套
规格参数	开发商:创元软件 开发语言:ASP.NET C# 框架:VUE
公司地址	青岛市市北区辽宁路科技街
联系电话	0532-68863401 13256846572

产品详情

贝店新零售模式介绍

通过社交群体引导全民开店，创新新零售模式

贝店是贝贝集团旗下全资的一款全民轻松手机开店社交电商系统app，其基于“无社群不电商”的创新理念，也是时下中国颇具现实意义的社交电商系统平台，因为中国人口基数大，社交媒体众多，这也使贝店的分裂式发展拥有了天然的优势。

贝店就是这样一个引导全民开店的社交电商系统模式的app，通过创新的商业模式，激发了个体零售的闲置生产力，让新零售的商业模式得以突破升级。

下面我们再来看一下贝店的新零售模式

贝店新零售模式：

一、店主

1、成为店主的条件：

398元实名注册开店 买下礼包，

2、店主的权利：

1. 5000多产品代理销售权，未来会更多品牌产品
2. 贝店总代理，具有全国范围招商权，开分店。

3、店主的收益：

1. 销售产品：自购或者销售商品获平均15%的佣金（5%-40%）。
2. 邀请开店，邀请一位朋友开店奖100元。

二、企业店主

1、升企业店主条件：

直招20位店主

2、企业店主收入分两项：

一项常规奖励 和 第二项企业培育企业奖励

一项常规奖励：

企业店主奖励明细如下：

奖励1：自己销售商品的佣金（5%-40%）；

奖励2：（旗下整个团队）销售商品佣金的20%奖励。

奖励3：自己直邀店主奖200元；

奖励4：社群（旗下团队）普通店主邀请店主奖100元。不管隔多少代，只要从您这里开始，没有做到企业店主，邀请一位店主，你都有100元奖金。

收入2解说：整个团队销售产品利润佣金的20%如何算？

举个例子，你旗下团队一个店主卖出一个产品赚了10元，你作为企业店主，还可以赚 $10元 \times 20\% = 2元$ ，还可以赚2元。

收入3解说：自己直接邀请一家分店，从原来店主时佣金的100，提升为200元！

举个例子：你做到企业后，你每邀请一位朋友开店，你就有200元的礼包佣金奖励。如果你邀请了10家分店，就2000元，邀请了20家就4000元。

收入4解说：旗下任何店主开了一家分店，每新增一家分店，佣金100元奖励！（只要旗下店主没有做到企业前）（收入以工资形式直接打到银行卡，不在app端显示）

举个例子：假如你团队多了100家分店，就 $100 \times 100 = 1万元$ 奖励。
假如你一个月新增500家分店， $500 \times 100 = 5万元$ 收入 假如你一个月新增1000家分店， $1000 \times 100 = 10万$ 收入

第二项企业培育企业奖励：

1、销售奖励收入

奖励条件：直邀企业数店主达到2人时可享奖励资格

奖励标准：每个直邀企业店主社群月销售额达到2万元奖200元，或达到4万元奖400元

2、团队发展收入

奖励条件：直邀企业店主数达到2人时可享奖励资格

奖励标准：每个直邀企业店主社群月新增店主数达到5人时奖20元/人，或达到10人时奖励30元/人

举例：企业店主A直接邀约了企业店主B,C,
则当B店主社群当月新增5人，每个人A可以额外获得20元，也就是100元；当B店主社群的月销售额达到2万元时，A可以额外获得200元，B店主社群月销售额4万，A也是获得400元。

三、特约店主（原来叫企业店主）

1、晋升特约店主条件：

1. 社群店主数达到500人
2. 直邀企业店主数达到3人。

两个条件需要同时满足，才可以升为特约店主（原先叫"企业店主"）

2、特约店主收入分两项：

一 常规奖励和第二培育特约店主奖励

1、常规奖励

奖励明细如下：

奖励1：自己销售商品获平均15%的佣金（5%-40%）；

奖励2：（企业团队旗下店主）销售商品佣金的10%奖励。

奖励3：（未上企业旗下店主）销售商品佣金的20%奖励。

奖励4：自己直邀店主奖240元；

奖励5：（未上企业团队旗下）普通店主邀请店主奖140元。

奖励6：社群（企业团队旗下）邀请店主奖40元。

2、培育特约店主奖励

收入1、销售奖励计划

特约店主：直邀特约店主数达到2人时可享奖励资格；每个直邀特约店主社群月销售额达到20万元奖2000元，或达到40万元奖4000元。

收入2、邀请奖励计划（首期奖励活动截止6月30日）

特约店主：直邀特约店主数达到2人时可享奖励资格；每个直邀特约店主社群月新增店主数达到80人时奖20元/人，或达到160人时奖30元/人。