

宜日康美新零售奖励模式开发

产品名称	宜日康美新零售奖励模式开发
公司名称	广州微码互联科技有限公司业务部
价格	1000.00/件
规格参数	
公司地址	广州市天河区
联系电话	13480273125 18122468543

产品详情

宜日康美商城详细方案、宜日康美APP开发、宜日康美新零售平台、宜日康美代理管理系统，宜日康美分红制度模式。

对于B2C行业：主要是交易双方以互联网为媒介的电子零售交易活动：即通过互联网进行信息的组织和传递：实现了商品；包括有形、无形厂商，所有权的转移或服务的消费。以网络为媒介：消息的传播速度以及传播方式有了极大改变。供应商—B2C平台—消费者之间的信息不对称性降低：消费者能够充分地比较不同供应商的供应条件：推测出供应方大致的成本水平：且B2C商城能够同时获得多家供应商提供的类似产品报价：估算企业所提供产品或劳务的终成本：从而使供应商讨价还价的能力就降低了。

一、宜日康美新零售商城开发系统模式制度：

VIP：购买1单（4包）58元。

区代：两盒即10单，且直推5单，团队5单。

县代：10盒即100单，且团队累计100单，小团队不低于10单。

市代：120盒600单，累计团队累计600单，小团队不低于100单。

省代：1200盒即6000单，团队累计100单，小团队不低于1000单。

大区：4000盒即20000单，团队累计20000单，小团队不低于6000单。

二、宜日康美新零售商城开发系统模式优势：

成为宜日康美新零售系统代理每月可免费领取一次。

订单累积不清零。

当跟下级平级以后，可以拿上级极差的40%（享受一代平级奖励）。

大区别、平级奖可以拿两代大区平级奖。

自流量可以享受整个城市的产品订单佣金。

大区享受公司加权分红。

宜日康美是线上与线下结合，组合的价值主要是线下为线上引流，降低引流投入，线下成为线上的体验店，提高转化和复购，线上和线下双渠道一起提高周转，提高效率，线上和线下虽然各自核算收入和投入，但相互之间能产生互促效应。