

# 太爱速M系统制度定制开发

|      |              |
|------|--------------|
| 产品名称 | 太爱速M系统制度定制开发 |
| 公司名称 | 广州企晨科技       |
| 价格   | .00/个        |
| 规格参数 |              |
| 公司地址 | 广州市天河区中山大道东路 |
| 联系电话 | 13828487919  |

## 产品详情

太爱速M系统制度定制开发，太爱速M小程序系统定制开发，太爱速M源码系统搭建开发，太爱速M奖励制度介绍开发，太爱速M平台APP系统开发，太爱速M系统方案介绍开发，太爱速M系统功能搭建开发

互联网时代的资本资源聚合化过程有哪些？

这是由于企业的特殊性：它是一个商业行为。企业是由人组成的，而不是由机器。人是所有企业组成的核心和灵魂。聚合企业资源的过程，既是人类社会进入资源的聚合和重新分配的过程。从古至今，从社会组织中的人分工协作到产业企业中的资源聚合，再到互联网时代的海量信息、大数据、人脸识别....都在证明资源的社会化配置已经变得越来越快、越来越精确、效率越来越高。只有聚合企业的资源，才能在产业发达的欧美等国家获得先发优势，在我国在高快速增长的市场机会当中获得先发优势。

太爱速M奖励制度以及模式介绍开发：

一，直推奖:流水的0.5%

记住，我们讲的是流水收益，那流水怎么算？

例如，我直接推荐了张三，张三抢了个1060的单，她只需要支付60块，但流水算1060他抢一单，我就能赚 $1060 \times 0.5\% = 5.3$ 元她抢3单1060的，我就赚15.9元，但如果她抢的是4000的单，支付金额大概1300左右，那这个流水就算4000她这一单，我就能赚4000的0.5%20元，我们分享的人，一般新人都从初级区小单开始体验了后，大部分人都会抢中级区和区，因为同样的时间成本，赚的更多，对吗？例如，我分享了张三，

张三比较容易满足，她一般都抢小单，每天三单，她可能给我贡献3000多的流水，但我又分享了李四，李四比较不容易满足，她就只抢区，那三个4000左右的单，她就能给我贡献12000的流水，我分享了他们两个人，但每个人的平均流水是不是七八千了?所以，我们算一个保守的数据,一个活跃粉丝流水平均5000,那我分享一个人， $5000 \times 0.5\% = 25$ ，分享20个直推， $25 \times 20 = 500$ ，各位，太爱速M是不是很好分享?一人分享20个，没问题吧?有20个活跃粉丝，就有500的日收益，所以，大家看到群里面，很多伙伴都是大几百上千的收益

第二个，团队奖!

团队奖我们用的是KPI日考核

当天流水达到10万，拿整个团队流水的0.3%

30万0.6%

100万0.8%

300万1.0%

800万1.2%

我刚刚说过了，一个活跃粉丝平均的流水是5000，那10万流水需要多少粉丝?是不是20个活跃粉丝就够了?

那我们算一下，20个活跃粉丝有多少收益

$10万 \times 0.3\% = 300$ 块,还有直推奖呢，如果这20个粉丝都是你直推的，那加上直推奖就有800了，当我们团队流水达到30万每天的时候，我们就拿 $30万 \times 0.6\%$ 等于1800的团队收益，当然，可能我的团队，已经有KPI1的伙伴了，那就减去他的那部分权益,例如，我团队流失30万，然后我分享的小明，他团队是10万流水,那我就拿小明团队10万流水的 $(0.6-0.3)\%$ 等于300再加上另外 $20万 \times 0.6\% = 1200$ ,团队奖励1500这里，我表达清晰了吗?那我们看，30万日流水需要多少活跃粉丝，一个活跃粉丝5000流水，是不是60个活跃粉丝就够了，说明一点，我指的活跃粉丝就是每天都参与活动的

随着互联网及其产业链及下的信息碎片化日益严重，资源的聚合和管理工作仍然需要我们进行革命性的创新。这一次革新和创新主要体现在两个方面，一是管理资本化，二是信息数据化。1.管理资本化管理资本化是指企业管理者、决策者或高层经理人通过对各种资源进行投资，然后通过对资源的整合和聚合，从而实现企业或个人盈利目标的过程。举一个简单的例子吧，小马哥就是互联网创业家小马哥。小马哥创业之初，就是依靠自己多年在阿里巴巴管理，投资和操盘的人脉，在多个领域都建立了自己的资源，比如：阿里巴巴、支付宝，以及蚂蚁金服，小马哥成功的先在这三个方面建立自己的资源和关系网，然后通过对资源的整合和聚合以及对自己优质人脉关系的管理，以实现盈利。