

绿叶粉微商模式系统开发（绿叶新零售模式）

产品名称	绿叶粉微商模式系统开发（绿叶新零售模式）
公司名称	广州量子云力有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市天河区毓南路19号C区 K505
联系电话	158****6626 158****6626

产品详情

如果所谓的新零售依然是以流量为追求，而没有将发展的目光转移到产业端的时候，它就依然没有电商时代的影响，这样的新零售就不能被称作新零售。只有当玩家们将关注的焦点从流量转移到产业，开始思考和实践改造产业端的正确方式和方法的时候，新零售时代才算是真正开启。绿叶粉商城系统开发，【咨询找张泽】绿叶粉模式开发，绿叶粉奖励制度软件开发，绿叶粉平台软件开发，绿叶粉模式制度介绍

当人们开始思考赋能和改造产业的方式和方法，并且以产业端作为主要驱动力的时候，才算是真正进入了新零售时代。产业才是新零售的本质和意义，当我们一味地强调流量，而忽略了产业，那么，新零售就仅仅只是一个概念而已。因为新零售的“新”主要是新技术的“新”和新对象的“新”，这里的新对象就是在互联网时代被遗忘的角落——B端。

绿叶粉什么模式？

一：直推提成

V1：佣金12%，购买98.5（条件）

（可以免费领12个月产品，仅付19.9元邮费）

V2：佣金20%，团队5千（小部门1千）/一次性购买398【二选一】

V3：佣金30%，团队5万（小部门1万）/一次性购买5985【二选一】

V4：佣金40%，团队20万（小部门6万）

V5：佣金50%，团队100万（小部门30万）

这是我们各自等级对应卖货或者自购的奖金，

不同等级间可以拿差价

同时有平级奖金

平级奖2%：V3/V4/V5平级拿2代；V1/V2无平级奖；

小部门=单一大部门外所有部门总和+个人业绩

（也就是大那个团队外的所有业绩总和）

也就是说升级需要有2个直推部门以上

差价如何拿？

例如：

你是V4，你的伙伴小明是V3，小明卖出6000元，小明和你收入多少

小明： $6000 * 30\% = 1800$ 元

你： $6000 * 40\% - 6000 * 30\% = 600$ 元

二、区域分红（先到先得）

达标的V3可以申请一个区/县，享受当地营业额2%分红

V5可以申请一个省，享受当省营业额1%分红

(省抢完，V5可继续申请市代，享1%)

例：你是区代，代理了湖南长沙雨花区，雨花区进来一个6000，你可以拿到 $6000 \times 2\% = 120$ 元奖金

区代和省代、市代都是额外的收益，非常可观，先到先得，抢完为止

三、V3及以上月分红

(注：200万业绩根据大盘调整)

你有4个市场，每个市场各10万营业额，你的月分红是多少

40万对应6%分红；10万对应4%分红

$(10+10+10+10)$ 万 $\times 6\% - 10$ 万 $\times 4\% \times 4$ 个 $= 8000$ 元

业绩分红

0-5万：2% 5-10万：3% 10-20万：4% 20-40万：5% 40-80万：6% 80-130万：7% 130-200万：8% 200万以上：9%

四、领导奖

拿代理提成的6D，每D1% (每邀新4人，拿1D)

4人 (拿1D) 8人 (拿2D) 12人 (拿3D) 16人 (拿4D) 20人 (拿5D) 24人 (拿6D)

领导奖没有考核，只要是你推的，6D内都有收益，6D以内必出老鹰，所以只要前期努力做市场，裂变后

领导奖就相当于你的养老保险，一直可以领养老金

每个代理，个小目标，邀新24人

五、全网分红 (福利区+惠购)

条件：不同部门2个省代以上（省代越多，分红越多）

条件2：每个部门完成营业额10万/月

互联网式的商业模式的生命线就在于对于流量的持续关注与依赖，如果新零售没有摆脱这一点，所谓的新零售依然还在互联网的阴影里。在新零售的上半场，我们看到的巨头和资本的近身搏杀主要出发点依然还是为了获得流量。在这个过程中，有的依然还在关注C端流量，有的则开始关注B端流量。无论是C端流量，还是B端流量，从本质上来看，其实都是流量的一种。当新零售还在流量的牢笼里徘徊，它就不算是真正意义上的新零售，严格来讲，仅仅只能算作是电商的代名词。