

# 北京软件开发公司

产品名称	北京软件开发公司
公司名称	北京中博联盟网络科技有限公司三河市燕郊分公司
价格	1000.00/套
规格参数	中博:1 1:1 北京:1
公司地址	永乐店镇柴厂围存东联航大厦1-2266
联系电话	4008045808 13141378080

## 产品详情

说在前面：本文作者是北京中博软件开发公司段老师，不参与任何平台运营，玩家勿扰！

，段老师简单跟各位朋友来分享一下，近火爆朋友圈的太爱速M模式亮点核心。

传统的新零售社交模式或者FX机制，都是经营着产品的利润空间去进行拨比。而太爱速M模式改变了传统经营模式。举例一款商品1000元成本为例，零售价5000元，然后中间有4000块钱，也就是80%的利润，大部分的利润是不是被代理拿走了？比如说省代市代区县代理门店，极少数人就把它分掉了，后面商业模式的不断的升级，就被多数人80%分掉了，那么这个商业模式呢，就把它倒过来，让消费者赚钱，让代理来买单。

还是付出代价终卖到比如说2代理买的然后从出厂开始每天一下6%开始溢价。就是三本比如说1000元涨价本来的是我们只需要出60块钱所以大的便利就是不需要我们去打成本.那么我们相当于拿到这个产品的权益也就是买过来就是1060，然后第二天又涨价6%又把它卖出去等于1123.6啊.因为我没有出产品的成本，所以说这个人呢都打款完成他也不需要产品的成本，就是利用了辅助的形式点对点做交易。那么也就是说我又重新买了第二天收的是123元，那么就相当于天1060能涨6%第二年是1123.6又涨了6%第三天1193.65.....到28天涨到5011元的价格。

那么到了这个价位的时候，要做产品的一个交割，但是告诉大家放心，交割不是交给消费者，他是交给代理，因为我们消费者是来赚钱的，那么实在这个商业模式呢，它就是把利

润前置，就是这个产品还没卖的时候，人家消费者参与里面的积累资金的一个分配，就是这样的意思，你看这1000块钱，按照6%上涨，一直到5000块钱的时候就不用交费了，跟这样的运行，那么这个123.6是怎么来的啊？是不是通过涨价是6%来的？那么这6%分成两个部分，一个是1.5%的广告费，我们的纯利润一个是4.5%，我们要交的一个广告费，大概是不是涨了16个点，那么这123.6三个部分，个说打出去的60万就是本金，就是公司要收走4.5%的广告费47块7，1060乘4.5%是47.7，然后第三呢，就是我们的成利润1.5%，也是15块9，也就是说我出了60块钱，我刚打了15块九，这种高达26.6%是这样的一个概念。好了，那么这个问题就来啊，我60块钱那个单，我在那个上面挂卖，如果这个单第二个是你收到的，那么你应该要打钱了，对不对。但是有没有可能不打钱，一定有可能的，对不对啊，所以说公司为了规避这个风险，必须每个人参与进来，必须要交押金，押金多少呢？200，那么当我收了这个钱的时候，也包含了公司要收的广告费，也就是说如果，那么也就说我要把钱交给公司，那么我不交给公司，公司也拿我没办法，所以说这个也就是说，当你参与必须还交。

这钱的费用是多少呢？就是4.5%的广告费就可以了，很简单，那么，绿色单子只需要有47.7%的广告费就可以了，那么公司提前把它收起来，就这样的概念好了，那么我们怎么参与？就是注册，注册是免费的，注册完了之后我们要购买积分，这个积分就是含两块费用的，那么但是积分呢，并不能够参与抢购，必须要转过来提货券，因为公司的目的是要卖产品。转换成提货券之后，就按照1:1的广告词再送给你，我们有了广告词才能够参与强加啊。那么比如说，哎，我觉得这个三国很好，我先小试牛刀，买了三个人的分，但是这个机会用完。

只要我们给提到500或者是一次性购买500的积分，那么当你积分转换成提货券的时候，满了500就必须要把产品拿走，你不拿这个产品都全部给你完了。就这个意思啊，比如说我500的期货转换成500的提货券，是不是要赠送1:1的广告词，500的广告词啊，我有了广告词，我才能参与抢单，那么在强大的前提，我先需要广告词去做预约，预约也是从这个500的广告词里面扣200。就相当于押金啊，扣了两分之后，在抢单的过程当中，他有两种可能，一种是抢到了，一种是没抢到，抢不到，这个广告词又退回来给你了，抢到了，你必须要去付款，付完款之后，那么公司又把这个广告词退给你啊，付完款之后，我们接下来一个动作就是需要去花呗，因为我们是要赚钱的，那么花。

这个前置费用的，比如说我抢了60单，在我方便的时候，我第二天收到123个六，其中包含的这个47.7的这。

就先分享到这里，明天我们接着分享代理商为什么会愿意买单呢？