

# 拼团社交新零售商城模式分析

产品名称	拼团社交新零售商城模式分析
公司名称	广州羿蝉云科技有限公司产品部
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市天河区中山大道
联系电话	18122030417 18122030417

## 产品详情

该系统支持各种营销功能，如电子商务商城、团体抢购、积分兑换商城等。用户可以通过商城销售成熟的水果或商品，各种营销功能的推出可以让用户不用花费太多精力就可以在平台上推广。

1.参与促销分润(组建团队，获得更高的利润)：

30%的直接销售利润(利润=销售价格-成本价格)。

管理分润：

一星会员：5个会员直接推广分5%；

二星会员：10%直接培养5个一星会员；

三星会员：15%的二星会员直接培养；

四星会员：直接培养20%的三星会员；

五星会员：直接培养25%的四星会员。

五星分红：五星会员可参与公司总利润5%的分红；

合伙人分红:合伙人可以参与公司总利润3%的分红；(据推广人介绍，成为合作伙伴需要在公司面试后，没有特定的会员门槛，合作伙伴独立于会员升级系统)。

营业补贴：合伙人团队总利润5%的佣金。

2.动态加速：

直推奖：您可获得5%的直接下属充值奖励。

管理奖：

一星会员：5名会员总业绩1%的直接推广；

二星会员：直接培养总业绩2%的5个一星会员；

三星会员：直接培养5名二星会员，奖励总业绩3%；

四星会员：三星会员总业绩4%的直接培养奖励；

五星会员：五星会员总业绩5%的直接培养奖励。

五星分红：五星会员可以参与公司总业绩2%的分红；

合伙人分红：合伙人可以参与公司总利润2%的分红；

营营补贴：合伙人团队总利润2%的佣金。

静态增值考核方法：

1.当团队预购的静态增值总额超过我充值购买的消费券总额的50%时，系统开始评估团队绩效。当团队的小部门的性能(删除一个团队的大部门的性能,所有其他小部门的性能的总和称为小部门的性能)大于充电金额的三倍,每个时期的高购买金额是:三分之一的充值(上限是5000元)。

2.当团队小部门的业绩低于充值金额的三倍时，每期抢购的高金额为：小部门业绩与自身充值金额的三分之一的百分比。计算公式为：（累计充值金额÷3）（社区业绩÷（累计充值金额）））。

3.当团队小部门的业绩为0或抢购比例低于10%时，系统保持10%。

集团商城的新零售可以包括社区服务、餐饮外卖、房地产旅游、集团优惠券、汽车、医疗、相册等多个营销场景和行业。