

## 唯奕贝软件开发，类似唯奕贝软件源码开发

产品名称	唯奕贝软件开发，类似唯奕贝软件源码开发
公司名称	广州app开发商
价格	.00/个
规格参数	唯奕贝:源代码交付 唯奕贝:支持二开
公司地址	广州市天河区华旭街3号12109房（仅限办公）
联系电话	18520183692 18520183692

## 产品详情

随着传统电商十几年的快速发展，市场已经达到一个逐渐饱和的状态。如果想从中获取更大的利润，传统电商模式必须有新的突破，而社交电商，就是一个很好的契机。所谓社交电商，就是社交和电商的结合。利用工具进行获客裂变，将公域流量沉淀为高价值的私域流量，深度运营，促进复购，形成以用户为中心，线上线下无缝衔接的生态闭环。

唯奕贝将代理商主要分为3个级别，即GK（黄金）、DK（钻石）、SSK（）。一盒产品售价300元，五盒（一组）产品售价1400元，运费可能是13元，也可能是15元或18元，在国内大部分地区都按13元计算，因此，加入该项目的最低门槛其实是313元。

不同级别对应的权益自然不同，GK的零售利润（也叫直推利润）为15%；钻石享受三种收益，即零售利润30%、卖货差价15%、同级利润8%；SSK享有四种收益，零售利润40%、差价收益（相对于DK的差价是10%，相对于GK的差价是25%）、同级利润5%，还有月度总业绩分红，也就是团队业绩返点。据知情人透露，SSK的团队业绩在20万以内，返点为3%；20万到50万之间，返点为4%；20万到100万之间，返点是5%；100万到150万之间，返点是6%；150万到200万之间，返点就是7%；再往后推，业绩达到1000万元，返点为10%；在1000万到2000万以内，返点为10.5%；在2000万到3000万以内，返点是11%。推广人员还介绍称，等团队业绩达到了3000万以上，返点还会更高，按照他的说法，业绩返点这项收益其实是“到达制”的。

接下来，我们再来看一下唯奕贝推行的晋级机制。消费300元购买1盒或消费1400元购买5盒即可成为GK，当这位GK有了10个直推客户，且拥有50个积分时，就可以升级为DK。那么什么是积分呢？1盒产品，消费300元，首购算2分，复购算1分；5盒产品，消费1400元，首购算6分，复购算3分。GK的零售利润是15%，那么GK推荐的人购买1盒，他就可以赚45元，推荐的人购买5盒，他就可以赚210元。在推荐的这个过程中，也有积分产生，比如A推荐B购买了1盒产品，那么此时A和B的积分都增加了两分，如果B复购了1盒，增加了1分，那么A也跟着增加了1分。此外，唯奕贝还推出了“限购措施”，即“1盒装单月限购30盒、5盒装单月限购6组”。

上面我们提到了DK的晋级机制，那么SSK需要怎样的晋级条件呢？据资料介绍，成为DK后，当10个直推市场分别至少有一个DK（非直推也算）产生时，DK即可升级为SSK。（唯奕贝参与者收益90%可提现，10%是代金券用于复购）

新时代下，人们生活水平的日渐提高，大家更注重产品的质量，舒适性以及智能化，想要在竞争日渐激烈的市场占据一席之地，不管是对科技的创新，产品研发的专注以及对产品品质的把控都要做到，产品终端毋庸置疑是用户，只有给予用户优的生活体验才是抢占市场的重中之重。充分考虑用户需求，不断尝试更多的创新零售销售服务模式，增强与经销商、用户的粘性，打造和提升国产品牌在行业市场中的核心竞争力。