

三步解决快速招代理，太爱速m商业模式—让企业快速回本拓展市场，微三云钟小霞

产品名称	三步解决快速招代理，太爱速m商业模式—让企业快速回本拓展市场，微三云钟小霞
公司名称	东莞市莞带大数据科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋402室
联系电话	13143659518 13143659518

产品详情

谈一谈市场中新产品的商品流通方式，依照代理商折扣优惠进货，逐步囤货，最终货都压在了代理商手里，销售市场商品泛滥的时期，要想招代理商也是相当的难的，除非是价格和产品质量都是非常的有竞争的优点，才能更好的征募到代理商，如今拼价钱和产品的时代已经过去了，必须最新的商业模式，才能更快招募代理，服务项目到终端零售顾客。各种各样商业运营模式迭代更新发生。已经并不是传统消费，新式交易更能打动顾客，推广平台最直接的可以靠方式引流方法分享机制让消费者自裂变式，传统行业应该怎么促进消费循环系统、创变实体企业，振兴实体经济？怎么让交易客户参与供应链管理价钱开展限时抢购需要产品、转卖产品等行为，让消费者客户参加商品流转分配利润，完成交易既券赚？立即购物返现

事先声明；自己不做任何平台运营，纯对于市场中方式进行分享和异议点剖析，可找我得到实际材料参照！

一、目前生产厂家卖东西方式的困扰？

- 1、厂家的产品到消费者手上时已经通过N层代理商之手，价格也是翻了数倍，而生产厂家具体拿到的盈利屈指可数
- 2、许多生产厂家还会在电商路面方式，添加营销推广营销手段，盈利拼单、击杀这些，可是推广工具引流方法比较有限，早期引流方法，中后期无法积淀客户，引导用户二次复购入而推动服务平台产品的推广

就以上那些问题，接下来小编给大家分享一套销售市场最近很火爆的太爱速M商业运营模式，在消费商个体崛起的新型商业环境下，彻底颠覆传统电商思维方式，打开“交易挣钱、交易自主创业、交易财富”的共识共享的商业生态圈时期。

二、商业运营模式太爱速M流程和剖析

第一步：代理商跟服务平台买积分兑换或是交易赠予积分兑换，1：1在线充值到积分兑换帐户，代理商积分兑换再往下属转

第二步：客户跟上级领导选购积分兑换，积分兑换可兑换提货券后，提货券满一定额度务必换取商品取货（近义积分兑换有封顶），取货之后才能参加活动挣钱（不取货没法参加接单主题活动，近义完成商品交收，防止服务平台风险性），积分换购提货券时1：1赠予贡献值

第三步：融合秒杀活动限时抢购，指定时间进行限时抢购预定主题活动，预定主题活动必须冻结一定数量贡献值做为保证金（冻结金额按每一轮的变现金余额4-5倍左右设置数值，主要用来主力控盘，确保80%以上贡献值在冻结状态，这可以操纵每日的资金释放出来，完成服务平台资产主力控盘），并且防止客户接单后失约不支付，假如客户一定时间内不支付将扣减冻结的贡献值

更多措并举游戏玩法：

三、分析太爱速M核心理念

1、领域模型：生产商重新去分派生产成本与市场零售价中间的利润价差，吸引住VIP，让用户立即挣钱。得到更好的产品体验，根据商品经济效益产生消费观念，变成忠实顾客持续不断的为企业创造财富（原本消费者购买商品，通过市场中逐层代理商涨价，最初1000的商品，最后可能卖去5000.而正常的交易中，顾客没法在每一轮股权溢价环节里边得到权益，而这个商业运营模式改变传统消费理念。让消费者在每一轮股权溢价环节中获得盈利，顾客也是消费商）

2、点到点付款：企业并不能触碰现钱，消费者购买时只付款股权溢价一部分，成本是不需要支付的，例如成本费1000，每一次增涨6%，第一天抢价格为1060，不需要支付1000成本费，第二天，在1060的前提下，股权溢价6%，其实就是（ $1060 \times 6\% = 63.6$ ，加上1060，其实就是1123.6）

3.买东西积分兑换：通过平台商城系统选购售价商品或根据邀请人转帐得到，买东西积分兑换适合于服务平台商城系统换取1：1取货券。

4.取货券：根据买东西积分换购得到，换取到取货券的前提下，可获得服务平台商城系统赠送的1：1分享值。取货券是服务平台商城系统取货“唯一凭据”。注：提货券是获取产品的唯一所有权证，当提货券没达到服务平台规定的取货值时。顾客如果要购买产品，就必须得跟邀请人去购买积分兑换

5.分享值：根据换取取货券，服务平台赠予得到。拥有分享值才可以参加预约抢购主题活动，预定之前需要冻结分享值（可冻结，可解除冻结）

四、服务平台怎样避免白给的消费者

随着互联网的高速发展，有很多人借助互联网投机取巧，骗取权益，无论一切方式的服务平台，都是会拥有这种存有，该如何来避开呢？

- 1.客户在参与限时抢购产品之前需要提前预约，并冻结预算定额的分享值，仅有特殊条件才能解除冻结分享值。
- 2.客户参与预定主题活动却没抢到产品，需要支付限时抢购商品订单并挑选送货，或付款限时抢购产品并发布寄卖；
- 3.买东西积分兑换有限制，到特殊金额后必须要先耗费取货券兑换商品才能继续参加活动。服务平台配有优良体制，避免撸羊毛，使服务平台能良好长期稳定发展，维持服务平台卖产品的初衷。

汇总：“交易造成使用价值”的关键经营管理理念，切合我国“业态创新，创新模式推动新式交易”、“实现共同富裕”，任何一个方式全是商业服务推广工具，真正意义上的结论都在于股票操盘手和运营人，是不是用方式去进行商城系统融合引流方法卖东西，市场中，商业运营模式更新换代是很快的，任何一个方式的发生都会刮起销售市场，因为某些商业运营模式被心怀不轨的人所环境污染，造成多数人一看到一看到一些涉及到轻松玩的平台，就一棒子打死，其实我对你说，方式只是一个推广工具，最关键的是看运营人如何操作，一把刀，用来杀人或是用来削苹果，所导致的结论必然是不一样的，仅有运营人坚定信念，合规合法科学合理的运营平台，才能够长远的发展趋势。