

太爱速M系统 如何月营收8000万

产品名称	太爱速M系统 如何月营收8000万
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	东莞市
联系电话	18665158422 18665158422

产品详情

所谓的娱乐社交电子商务平台，利用新的反向营销策略，让消费者争相购买，也有机会赚钱，帮助普通人赚取生活费。

太爱速度M电子商务系统源代码，微三云20多种分销奖励模式，支持所有系统功能的应用，实现用户消费现金返还.增值.健康稳定的购物体验，分享利益，分享利益。

下面小编分享一下操作流程步骤：

KPI超过1的用户，可以在商场或区域代理购买商品获得积分，普通用户可以通过邀请朋友购买商品获得积分。

首先，我们可以看看传统的微信商业实践。传统的微信代理商一层一层地压货，一层一层地提高价格。原来厂家的出厂价不高。由于足部压货的原因，产品在消费者手中的价格极高，因此过于喜欢速度M的模式可以解决这些问题。这里不需要代理压货，所有的货都是由厂家一键代发，代理只需要招募会员。

然后，在这里，平台给代理商(负责人)积分。代理商通过线下向平台支付产品费用，积分通过代理商卖给用户。

当用户有积分时，可以用来兑换“提货卷”。提货量使用平台提取货物的权证。当提货量不足以提货时，用户需要使用积分交换足够的提货量，用户可以获得1：1“共享值”。

为了让用户快速使用产品，当提货量达到一定值(如果达到500点，可以在后台设置)时，用户必须提货，否则不能再参与平台活动。一.太爱速度M功能详细说明:太爱速度M模式包括应用+秒杀收益+直播分佣+地推补贴+平台奖励+目前分享奖励等几类功能，太爱速M模式有商城.秒杀专区.直播间.会员日.大牌特惠专区.会员积分区有六个部分，每个部分都有不同的功能。

太爱速度M模式主要是每天定时有限时间秒杀，指定商品低至30%购买，购买低价商品可以卖给他人，这样你就可以很容易地获得差价！当然，邀请新朋友也可以得到奖励。

不管宝贝妈妈.上班族或全职太太，无论学生党.白领.时尚达人或者实体老板可以加入太爱度M模式，体验第二次杀戮的乐趣，的乐趣，低价买好货。太爱速M模式提现非常方便，直接微信.可以提取支付宝或银行卡。

图片加载中...太爱速M游戏详解:1. 积分-玩家需要先购买积分，积分可以兑换成提货券，也可以转给下属(注:只能从上到下)。

2.提货券-用于平台提货，平台会设定一定的提货价值。提货券数量达到此值后，必须提货。提货后，提货凭证的数量将相应清除。(例如，如果平台的提货价值设置为500，那么当你的提货凭证达到500或更多时，你必须提货

二.

平台正在拨比，零泡沫。2.点对点交易，无中心账户。3.产品平价销售，不伤人脉。

4.24小时溢价-次，周期短，见效快。5.不需要支付产品本金，只需支付部分利润的溢价，投资小，收益高。

6.赋能实体太爱速度M平台亮点:引流变成盲盒游戏玩法:按照类似盲盒的方式抢购产品，延展性.娱乐游戏玩法留住顾客。客户裂变营销推广：制造商将生产成本与市场生产成本之间的利润（差价）平均分配给普通客户，促进普通共享营销推广，实现低成本排水效果。转换多渠道利润：平台服务费.各种盈利方式，如商家和客户自行充值。

加快资金回流：多资产转换促进平台客户合理交易，合理奖励营销方式，让厂家把钱握在自己手中。避免现金流风险：我们知道，如果一个新项目有大量的现金流进出，这实际上是一种风险。相反，通过向客户提前收款的方式筹集资金可以大大降低

低生产、制造、经营和管理的风险。保留准确覆盖客户群体：游戏玩法可与品牌活动和新项目一起使用。

讨价还价活动分为多个区域，准确覆盖刚性需求客户群体，满足不同客户

的需求。把握客户消费理念：直接推送奖励佣金购物积分，积分可以兑换送货凭证，客户只能在平台商场提取产品积分进行兑换。裂变客户的普通共享：制造商将生产成本与市场生产成本之间的利润（差价）平均分配给普通客户，促进客户的普通共享营销推广。

降低促销成本：根据客户的不断裂变，实现早期的排水效果，降低促销中的资本成本。共享模式、共享知识、共享系统和共享价值。编辑并不容易。如果你认为我所说的商业模式对你有帮助，记住评论和转发，希望能帮助你）如果你需要一个完整的计划，软件开发，模式规划，需要了解电子商务软件或其他方面的电子商务问题。

太爱速度M模式，欢迎部署系统

1. 平台资产：消费账户变更、购物积分账户、提货凭证、服务费贡献价值
2. 积分：积分不能相互转移，只能转移到较低级别（注意打开后，整个平台的积分不能相互转移，只能转移到较低级别）
3. 贡献价值：提货后的贡献价值，预约活动冻结约4倍的贡献价值，完成活动解冻贡献价值，寄售需要支付贡献价值作为手续费
4. 结合第二杀死寄售和盲盒销售模式5. 流程：步骤：代理与平台购买积分或消费礼品积分，1：1充值到积分账户，代理积分可以转移到较低级别的第二步：用户与上级购买积分，积分可以兑换提货凭证后，提货凭证必须兑换一定数量的产品提货（意味着积分有上限），提货后参与活动赚钱（不提货不能参与订单活动，意味着实现产品交付，避免平台风险）

第三步：结合有限时间的第二次抢购，在指定时间进行抢购预约活动。预约活动需要冻结一定数量的贡献值作为押金（冻结金额根据每轮现金变现金金额的4-5倍设定为固定值，主要用于控制磁盘，以确保80%以上的贡献值处于冻结状态，从而控制日常资金释放，实现平台资金控制），同时，避免用户在抢购订单后不付款。如果用户在一定时间内不付款，将扣除冻结贡献值。

第四步是抢购产品，抢购时支付增值部分。例如，对于500元的产品，支付6%的溢价和30元的价格，不需要支付产品的初始价格（平台暂时不接受，如果用户需要在后续抢购后提货，则需要补充产品的初始价格）。

第五步：产品寄售，寄售时付款4.85%贡献值即27.71个贡献值作为手续费。当用户的贡献值不足以支付寄售和货架上的手续费时，您可以找到您的上级购买或在平台上购物，获得积分，然后兑换提货凭证，从而间接获得更多的贡献值，并支付寄售和货架上的手续费。

第六步:等待平台第二天结算，得到平台结算67元，包括昨天支付的30元本金和昨天支付的27元本金.71个贡献值手续费及净利润.1元，(寄售服务费支付的是贡献值，现在成功1:1变成现金)，还净赚1元.15%，如果需要提货，需要支付相当于贡献值的4%.85%变现了4.85%的现金，还净赚一笔钱，产品也是免费的

推广营销分销费用:团队报酬奖励、直接间推奖励等。

注:假设每一轮溢价从6%增加1%，10轮左右的产品价格翻倍，18次接近10倍，18轮500的产品变成5000，达到5000元的指定价值，平台拿钱自动回购。如果代理商在5000元后抢单，会给代理商5000分，计算代理商平台的利润:30分销成本，20个产品成本。平台的净利润控制在25%-30%左右贡献值增加，但整体没有泡沫。平台可以根据日常资金情况决定成功发布多少订单，实现平台的良性增长。附件:使用购物点1:1兑换提货卷后，平台将获得共享值。共享值用于参与“活动预约”和“寄售商品”时间消耗。1.在以下情况下，预订共享值可以解冻:当用户抢购订单并完成一键寄售时，冻结的共享值将被解冻；