

# 微三云志英介绍2 + 1链动奖励模式系统简介：新零售极差模式介绍

产品名称	微三云志英介绍2 + 1链动奖励模式系统简介：新零售极差模式介绍
公司名称	微三云大数据科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	松山湖园区瑞和路1号2栋304室
联系电话	183****0056

## 产品详情

头条/抖音

【字节跳动】2020一季度营收超400亿人民币，同比增长超过130%；字节跳动2020年营收目标为2000亿元，【抖音+TikTok】的用户数超过10亿，下载量超过20亿，其中抖音日活跃已超4亿。

【今日头条】截止到2020年1月，拥有超过7亿用户数量，月活超3.2亿，日活2亿，领跑行业同类APP。

支付宝/淘宝蚂蚁集团：支付宝国内年活跃用户达9亿，全球用户约12亿，金融服务覆盖7.2亿消费者和2800万中小微企业。淘宝，2020年1月份，活跃用户数超过7亿！

移动电商运营的5大痛点，缺流量，怕封号，粘性低，共享难，变现难。

【公域流量】指商家直接入驻平台实现流量转换，比如大家熟悉的拼多多、京东、淘宝、饿了么等，以及内容付费行业的喜马拉雅、知乎、得到等公域流量平台。

生意难做—靠天吃饭

如何改变？做自己的私域流量！

App的流量才是企业真正的私域流量！

企业需要一个什么样的App?

私域流量？

“私域流量”相对其而言的，指的是我们不用付费，可以任意时间，任意频次，直接触达到用户的渠道，比如自媒体、用户群、微信号等。

打造一个能聚集私域流量并且能开放公域流量的超级云App。

不断“聚人”的超级流量入口——超级APP

随着平台运营模式、玩法的不断变化（即“场变”），让平台原来辛辛苦苦积累的用户流失，进而导致每一次更换“场景”都要“从零开始”积累用户，非常浪费人力、物力、资源。

而“超级APP”的存在，让平台运营者不用再担心错过新的模式，也不用担心一个平台的失败让前期的用户积累付之东流——不管平台模式如何改变，用户只会不断增加，互相引流！并且可以把这积累的用户以超级APP为入口导流到各大平台，如云平台。

超级云App怎么赚钱？

集成广告联盟、分发广告给APP，

对接CPS(Cost Per Sale)，以实际销售额给广告站点销售提成费用。CPS模式是将电商平台（淘宝、京东、苏宁易购……等）上的产品或服务过渡到自己平台上的一种商务形式，站点可以通过推广和销售平台上的商品从而赚取卖家的佣金。

源码+ASSA部署模式+分布式微服务系统架构

.2+1链动奖励模式系统简介：

1.成为代理:条件：加盟区任意消费499元，成为代理(商品选择，不指定)，即可生成自己的推广码。推广所得第一单100元，第二单也是100元，

2.成为老板：条件；完成直推2单后升级为老板，享有间推奖励。

3.成为“老板”后，直推奖励:300元/单，伞下1号位和2号位间推奖励:200元/单

新零售级差模式介绍

会员身份礼包怎样升级（订单累计不清零，1盒等于5单）

一共有六个等级，分别是：VIP、区代、县代、市代、省代、大区

成为代理商以后就是VIP等级：分享一单体验装利润：18元、一盒利润：70元、5盒利润：350元。

团体10单升级区代：区代分享一单体验装利润：23元、一盒利润：100元、五盒利润：500元

整个升级环节以此类推：六个等级之间，体验装之间的差价是5元，一盒之间的差价是30元，五盒之间的差价是150元。

模式总结

支付成功即可成为代理，推荐两个代理即可成为老板

第三条线开始才可以获得/团队奖励/团队平级奖励，在回本的同时即可获得身份带来的永久收益

当未达标情况下，在活动直推跟平级奖励时需要扣除手续费到帮扶基金余额

成为代理身份后，会贡献两个下级给自己的上级。

打造出智慧零售项目哪些是准备环节中的核心关键？

在整个准备过程中，更重要的是做好每一个细节，为后续项目的正式深入开展提供有力的支持，如：

### 1、商品

如果公司有自己的主要产品，可以直接作为新项目的产品；如果是实体转型或者团体负责人创业，需要找OEM选择产品和订购产品。

另外，商品的包装、卖点等方面，也需要结合顾客的需求确定下来。例如很多顾客比普通精华更喜欢干净卫生的次抛，这类产品的卖点是安全卫生。

### 2、计划方案

归根结底，新零售项目是一个团体的事情，需要真正将项目做起来，主要是人！智慧零售是通过彼此之间的社交将商品流通出去，实现“自用省钱，分享赚钱”。

如何让消费者省钱？如何让代理赚钱？这就涉及到了关于代理商、顾客的各种计划方案，例如利润比是多少呢？每个等级的门槛是多少呢？代理商达到一定目标后，给予什么奖励……这些都要给代理商讲清楚，道明白。

### 3、团体

计划方案做好以后，就需要考虑到“招人+带团队”，你的第一批种子代理从哪里来？怎样招募更多代理商？怎样邀约代理商参加经销商大会？

通常情况下，项目正式实施后，许多公司选择通过开经销商大会、产品发布会的形式邀请有意向者参加并将其转化成自己的代理商。

在这之前就需要营造氛围，例如发布朋友圈（倒计时、产品说明、品牌介绍等相关的海报）；列名单（将周围有希望成为代理商的人一一列出来并约时间沟通）；发布相关文章（在不同的媒体渠道发布经销商大会、产品发布会的信息）等。