

# 常清三仁茶商城小程序开发

产品名称	常清三仁茶商城小程序开发
公司名称	广州市微码互联科技有限公司
价格	1000.00/件
规格参数	
公司地址	天河区中山大道379号联合社区东区
联系电话	13480273125 13480273125

## 产品详情

常清三仁茶软件商城开发，常清三仁茶小程序开发，常清三仁茶系统开发，常清三仁茶模式平台搭建，常清三仁茶商城系统开发，常清三仁茶新零售系统开发，常清三仁茶模式系统开发

目前全国水产品的流通方式，仍然是以塘口收购—各大城市批发市场—各大饭店、菜市场的方式为主。这样的交易方式中间产生了至少3个环节。而yi情却为水产品行业新零售带来新的机遇。新零售模式的出现让越来越多的水产品省去一层层的中间批发商，直接从捕捞商或养殖商、加工商到卖场乃至终端消费者，中间渠道全部省略，企业和消费者同时从中获益。这种趋势目前在各大城市正在快速蔓延，消费者也对这种新型的购物体验表示欢迎。

### 一、常清三仁茶系统模式详解

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。

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

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”。

## 二、常清三仁茶系统的亮点

1、分销商拥有独立小店，迅速卖货分销商有自己的独立小店，可自定义装修，将平台上的产品选择上架销售，同时小店还拥有独立的店铺二维码，方便商家推广宣传。

2、分销奖励多样，激励用户全员分销模式，设置分销商等级，还有相对应的分佣奖励和商品优惠，商家支持政策等，通过丰富的分销奖励，激励用户推广，提高商城活跃度、宣传推广品牌！

3、分销数据化运营，分销状况清晰分销商城系统有超强的数据分析系统，可以对财务、用户、流量等进行全方面的数据分析，对运营策划得到科学的数据支持。

4、多渠道推广，迅速拓展销量分销商城系统可以通过朋友圈、聊天群等渠道想熟人推广，投入成本低，客户的稳定性强，转化率高，客户关系维护上也方便的多。

新零售是对商品的生产、流通以及销售过程的升级改造，进而重塑业态结构与生态圈，并对线上服务、线下体验以及现代物流进行深度融合的零售新模式，这种商业模式的变革往往是基于新技术应用产生的，其中移动支付的快捷和普及、大数据分析、人工智能、智能设备的应用，是这场新零售运动的底层技术和基础设施，使线上和线下的融合出现了极大的可能。新零售做到了将水产品行业线上、线下、物流、零售端相结合并普及。