

# 益宝益购模式系统案例

产品名称	益宝益购模式系统案例
公司名称	广州羿蝉云科技有限公司产品部
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广州市天河区中山大道
联系电话	18122030417 18122030417

## 产品详情

益宝益购系统模式开发，益宝益购商城系统开发，益宝益购分销系统开发，益宝益购系统（模式开发），益宝益购模式系统案例 免责声明：此帖来源转载于网络，仅供参考，非平台方，一切与本人无关，本公司开发系统，不是要做系统的一律勿扰！！随着社会经济的日益繁荣，人民生活需求从“温饱”向“品质”转变，从过去只满足于对物质生活的低需求，转变为越发重视质量和健康，特别在食品的需求方面，越来越多的人对于较为关注[1]。由于绿色农产品是依据特定方式生产，经过机构鉴定认证，并贴有专门的标志，因此不少消费者将绿色农产品视为安全、优质、无污染、高营养价值的代名词。

直接销售奖励=零售价-拿货价 团队奖励：

大区为例：大区跟省代极差是30元，省代每天出货200盒，收入是6000元

大区跟市代极差是60元，市代每天出货50盒，收入是3000元

大区跟县代极差是90元，县代每天出货10盒。收入是900元

大区跟区代极差是120元，区代每天出货3盒，收入是360元 益宝新零售APP---平级奖励如何：A省代B县代C县代D区代，这个情况下BC属于平级关系，正常状态下，B是拿不到C的奖励，因为他们两个平级，C可以正常拿D5元的一个极差奖励。当产生这种情况以后，B可以拿上级极差的40%，上级是省代，省代跟县代极差是10元，所以当C团队每上一单的时候，B可以拿A极差10元的40%就是4元，这个时候省代就只能拿走6元。这个模式就可以很好的让大家在团队平级状态下依然可以有收益。面对互联网的冲击，特别是移动互联时代，社交媒体逐渐成为人们获得信息的主要来源，传统的营销理念和营销模式需要快速转变，适应不断变化的市场环境。于是，我国社交媒体的巨头——新浪微博，逐渐成为绿色农产品企业开展营销活动的重要阵地