

# 仁德康泰小程序商城开发

产品名称	仁德康泰小程序商城开发
公司名称	广州微码互联科技有限公司业务部
价格	1000.00/件
规格参数	
公司地址	广州市天河区
联系电话	13480273125 18122468543

## 产品详情

比私域流量更重要的是私域流量的质量

要想提高私域流量的质量，不能抱着把流量做大，然后天天打广告、骚扰的态度来做，必须清楚自己能给私域的用户们提供什么核心产品和服务，让用户离不开你，必须持续有效地运营私域流量，提升活跃度。

相较而言，直播的私域流量质量高。

直播兴起的时间并不长，但一个现象不容忽视：一个的主播，在其直播间内，粉丝（可以理解为私域流量）的占比往往高于公域流量进来的用户，同时，粉丝下单的比例也更高。一旦「从主播那里获得优惠」的印象形成，粉丝就会对主播形成依赖，固定频率蹲守直播间，看到正巧需要的优惠品就下单。

### 一、仁德康泰模式系统介绍：

仁德康泰的代理制度，代理一共分为初级代理、中级代理、代理和总经销商四个级别，各级别以拿货钱数为准，初级716元，中级3756元，12328元，总经销商37687元。

仁德康泰的奖金制度分为五个部分：零售、推荐奖、感恩奖、管理奖和董事分红。

零售，代理级差制（以小盒为例）：一盒零售398元。初级代理两盒358元/盒，共计：716元。

中级代理12盒313元/盒。共计:3756元。

代理46盒/268元。共计:12328元。

总代理169盒223元/盒。共计37687元。

推荐奖:推荐一个总代（169盒，每盒10元共计1690元）。

感恩奖（总代才有资格拿）:总代直推总代，感恩奖每盒8元，共计 $169 \times 8 = 1352$ 元，感恩奖下拿两代（）

。

私域流量池的核心价值在于用户可数据化，用数据指导经营。

传统营销突出的问题就是营销的盲目性。主要表现就是营销的盲打：我也不知道我的用户在哪里，我就用一种全覆盖的深度分销方式，“铺货铺货再铺货”去占领店，占领门店货架，用这样的方式去产生动销。包括所做的促销动作，完全没有明确的目标用户指向，基本就是以商品为中心，以价格为主要手段。在私域流量为主体的营销环境下，企业主要的是可以实现目标用户是清晰的。