

海星病毒裂变模式系统开发

产品名称	海星病毒裂变模式系统开发
公司名称	广州软狐科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	天河区中山大道西富力街
联系电话	18026231817 18026231817

产品详情

海星病毒裂变模式系统开发【吕筱】，海星裂变系统软件开发、海星裂变分销系统开发、海星病毒裂变模式系统开发、海星裂变小程序系统开发。

进入“大周期”的新兴产业，如何更好地行稳致远？重在激发政策与市场的双轮驱动力。近期围绕新兴产业相关方向各类规划纷纷出台，从促进政策实施来看，“十四五”时期新兴产业的发展，应重点关注以下几个问题，也是各地在执行过程中要尽量规避的三个方面：

新赛道布局方面，应避免短期思维和重复投资。要以战略眼光、前瞻思维和差异化策略，抢抓核心技术与知识产权，基于各自资源禀赋及优势布局本地新兴产业重点技术方向和发展领域。

一、海星裂变模式介绍：

1、两个身份角色：（代理，老板）用户任意消费499，即可成为代理(产品自选，不指定)

2、五个奖励：直推奖100元，见单奖200元，平级奖10%，帮扶奖20%，分红奖

直推奖：推荐一个代理消费获得的直推分佣奖励。（比如A代理推荐B用户，B用户去下单，A代理就可以获得100元直推奖励）。

见单奖：推荐一个代理消费获得的见单奖励。（比如A老板推荐B代理，B代理推荐C用户，C用户去下单，A老板就可以获得200元见单奖励）。

平级奖：老板与老板之间两者身份一致的时候，平台额外补贴给上级老板的奖励。（A老板扶持出了下级B也成为老板，此时A.B是平级身份，那A可获得B收益的平级奖，如：B老板直推了个代理获得300收益，平台设置的平级奖励为10%，那么A就能获得30元平级奖励）。

帮扶奖：1、完成平台设置的提现任务（推荐2人成为老板，团队下需要“N”个代理，后才可解锁收益，没有达成每次只能解锁80%收益，剩下20%冻结成基金，完成任务之后才可解锁）（只需要完成一次即可）

分红奖：设置门槛升级团队长身份V1、V2、V3，每个身份拥有独立的奖金池，按人头平分收益。另外针对商城的区域奖励身份（省市区），也可以分奖金池，按人头平分。

1、走留机制：在成为店长后，推荐的两个会员也要留给推荐的上级，帮助上级团队做裂变，同样，你会离开上级，创建自己的团队做主要市场，当团队发展会员成为店长，他们也会离开你的团队创建自己的团队市场，但他们推荐的两个会员留下来帮助你做副市场。

2、上帮下扶：为了保障每一个人有自己的团队，在自己成为店长后，要帮助自己的下属也成为店长，并且他们的关系团队里面共有十单收yi，保障他们的关系团队不要断裂，否则就会冻结老板总收yi的百分之20（为了防止团队关系里面有很多僵尸号，让团队无-常裂变下去）

3.直接推荐奖励（代理与老板皆可得）：消费者A在平台购买指定产品，从而获得代理身份。

4.成为代理的A直接推荐消费者B购买产品，消费者B也成为了代理，则代理A获得直接推荐奖励。

5.团队见点奖励（只有老板可得）：代理A再次推荐第二个人消费者C购买指定产品，消费者C购买产品成为了代理身份。代理A因为直接推荐了两个人购得产品成为代理，所以代理A成功晋级为老板身份。

6.平级奖励（只有老板可得）：当老板A的下属代理B推荐两人消费指定产品，并且成为代理之后，B也就升级成为老板，再到这个时候，B老板就可以享受老板的奖励，而老板A则可以得到B老板每次收yi的10%作为平级奖励。

新主体培育方面，应避免只重技术不重人的倾向。要坚持以人为本，为人才创新创业、安居乐业创造良好环境，弘扬企业家精神，涌现一批耕耘新兴产业的科创企业家。

新场景供给方面，应避免与中长期发展需求脱节。要打造适合新兴产业发展的赛场和场景，以较大的潜在市场需求为牵引，搭建产业新生态载体，优化场景供给流程，形成产品接入、场景实测、推广示范的全流程场景生长链条，加速技术转变为现实生产力。