

酒水产品拼团模式商城开发软件案例

产品名称	酒水产品拼团模式商城开发软件案例
公司名称	广州量子云力科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广州市天河区陂东路20号大院内自编4号1楼196房（仅限办公用途）（不可作厂房使用）
联系电话	15119707084 15119707084

产品详情

酒水产品拼团模式商城开发案例【软件开发--黄忆--公众号、小程序、APP--】

1、解决行业存在的矛盾冲突

作为销售渠道，一种新的渠道出现必然是可以解决原有渠道的相应问题。那么白酒销售行业原有的也是很多行业都有的。

首先我们要聊的依旧是中间环节过多，导致利润缩减；

其次是市场壁垒严重，难以突破；

第三是市场混乱，无法确保酒水质量。

2、培养客户养成使用习惯

培养用户习惯，让一个新的渠道成为固有的行为习惯。接下来我们要做的事情就是整顿业务。不断完善服务。

3、参与环节环节利润考虑

这一点是新渠道的环节考虑，而非原有白酒销售渠道。

首先是白酒生产厂家的利润考虑，这一点上一步到胃智能售酒机做的是与白酒生产厂家达成直供协议。确保酒水销量及产品利润；

4、线上线下布局的统一协作

市场从来不是一个点或者一个地区就可以直接带动铺展开来的。

酒水产品拼团模式商城开发案例商业模式方案特点：

1.进入条件：购买任意399产品，即可成为会员，进入排位，可以分享下级

2.排位方式：二二复制，按订单下单顺序，从上到下从左到右，自动滑落到每个点的上级队伍，凑满7个人(点位)

3.出局及奖励：

a.队伍里面排满7个点位，顶上的点位出局，

b.出局可以拿到层奖励为150/点，即300元(150*2)，第二层奖励为120/点，即480元(120*4)，总共出局可以拿到至少可以拿到780元，

c.如果二层人员都是自己直推的则第二层奖励也按150/点计算

4.复投：

a.出局后系统强制复投，也就从赚到的780里面扣除399元

b.按出局先后顺序从新排位，排位时之前是同个队伍的仍然挂在同个队伍的下面，以此类推进行不断的复投赚出局收益

5.提现规则：

a.推荐满2个人后才可以提现，没有推荐满2个人的可以进入排位，可以看到收益，但是收益不能提现

b.系统收益95%可提，5%直接转化成积分，用于兑换产品