

团队分红软件定制开发 分红投资分红返利系统开发案例

产品名称	团队分红软件定制开发 分红投资分红返利系统开发案例
公司名称	济南旺丰信息技术有限公司
价格	15000.00/件
规格参数	品牌:旺丰 版本:app/小程序 产地:济南
公司地址	山东省济南市槐荫区
联系电话	13335112765 13335112765

产品详情

团队分红软件定制开发 分红投资分红返利系统开发案例

团队分红返利系统功能特色

- (1)代理管理：代理授权、升降级、代理进货记录明细、代理关系树状图掌控、代理奖金、返利计算、代理分层级管理、团队公告发布
- (2)销售记账：微商团队分红系统能够自动统计订单利润、自动保存客户记录、发货模式灵活选择、按客户类型匹配商品价格
- (3)多角色协同：多角色协同管理、管理权限授权与取消
- (4)代理商资料管理：微商代理通过防伪微商团队分红系统的个人中心一键提交个人资料，由上级代理审核是否具备代理资格;
- (5)授权管理：上级代理审核成功后就会生产一张微商品牌代理授权证书，表示代理具备了销售商品的资格;
- (6)多种奖励机制：代理商升级机制，推广返佣机制，业绩分红，团队分红，区域分红等奖励机制。

股东分红模式系统定制——详细了解股东分红模式系统模式开发详情（费用、工期、模式、制度、功能等等）——（10年经验技术娴熟），股东分红模式系统软件开发，有现成案例可参考，也可按需求开发。

新零售是以用户为主的营销模式，既然是线上和线下结合发展，那么就要定位线上的顾客是什么类型的，他们有什么需求，而线下的顾客又有那些特点，需求是什么。在知道这些信息之后我们才能针对客户群制定营销策略，让顾客更快的认可我们的营销模式。

在企业的经营发展过程中，商品库存始终是一个难题，“线上”、“线下”时常发生矛盾，尤其是面对热门产品，当所有人都将目光盯着品，库存就会明显不足，商家把它们给任何一方都会让另一方产生异议。想要解决这个矛盾，商家就必须先摸清产品的底细，做好储备计划，以免出现“线上”、“线下”争抢的情况。此外，大型企业还应顾及经销商的情绪，及时调整营销方案。

一、社交新零售系统制度介绍：

1、采用了十十复制裂变模式。平台会员分为三个等级：V1、V2、V3，当你消费了330元产品后你就是V1，少直推十人消费后就升级为V2，十个V2再直推十人消费后你就升级为V3，以此类推当然十个V3还要继续直推更多人消费。

2、这里所说的每人少要直推十人消费，不等于说你只能直推十人消费，当然是越多越好，横排可以无吓级发展，没有封顶。不过，你只能拿到V1、V2、V3三极的销售芬红，平台不搞多层次奖励。但可以根据你的销售业绩另外有奖励和补贴。

二、系统模式奖励制度解析：

1、培育奖：当我们培育了V2或V3市场，两个行列各自都*少有十人消费，我们就升级到了V3级别，每月业绩*少不低于销售额3300元，平台会发给“绩效奖”。

2、绩效奖：我们下面的团队中，有两个团队各销售了5万元，得到3%的绩效奖；当四个团队各销售了5万元，增加1.5%的绩效奖；当六个团队各销售了5万元，再增加0.5%的绩效奖。

3、店补：在营销过程中我们还能获得2%的优惠代金券、1%的年终奖、5.5%的店补。这个是我们在地面开设了营销点，为平台增加了一个销售渠道，因此可以得到5.5%的补贴。

新零售模式是未来电商发展的趋势，企业如何打造线上线下相结合的新零售模式是一个有待攻克的难题。