

赢千谷系统模式案例

产品名称	赢千谷系统模式案例
公司名称	广州金诺互联网科技有限公司-APP软件开发
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广州市南沙区丰泽东路106号（自编1号楼）X1301-1346（仅限办公用途）（JM）
联系电话	18928932175 18928932175

产品详情

编辑导读：互联网行业的更新换代速度很快，但是“社交”一直占据着C位。近年来，出现了很多“社交+”产品，都取得了不错的成绩，社交新零售就是其中之一。本文作者围绕社交新零售，展开了四个维度的分析，希望对你有帮助。

赢千谷系统开发找【刘羽】，赢千谷系统定制——详细了解赢千谷系统模式开发详情（费用、工期、模式、制度、功能等等）——（10年经验技术娴熟），赢千谷软件开发，有现成案例可参考，也可按需求开发。

温馨提示：文章资料收集于互联网，仅作为开发需求者的模式案例参考作用，与平台没有任何关系，如需定制系统请详询，玩家勿扰。

====系统软件开发公司====

赢千谷将投资人主要分为了两个级别，分别是股东和行长（又称“分行”、“分公司”）。

一、股东

门槛4.2万元，具体权益如下：

1.产品价值：能拿到4.4万元产品，复购5折。（另有说法称折扣为7折）

2. 资本价值：可以享受分行公司0.156%注册股东分红（交股本金1万元），享受公司股份持续经营**分红。
3. 资本价值：现阶段配送香港主板上市公司（02112.HK）1500股。
4. 招商价值：据知情人透露，股东招募股东可以享受20%的奖励，股东招募行长可享受10万元的奖励。
5. 代理价值：拥有赢千谷合作的N家上市/准上市公司的产品代理权。
6. 圈层价值：共享人脉资源。
7. 业务推广价值：可向总部推荐资源对接，合作后有提成奖励。
8. 优先配股权：赢千谷上市后总配4亿股票给20万股东，按股东先后顺序给予阶梯股票奖励。
9. 准上市公司原始股认购权：赢千谷孵化的准上市公司开放原始股的认购权（如“恒利康”）。

二、行长

门槛32万元，具体权益如下：

1. 产品价值：能拿到44万元产品，复购25折。（另有说法称折扣为5折）
2. 资本价值：可以享受分行公司100%股权分配权，发起人*低享有公司10%股份，分行完成300万年进货额，可获得所属总行0.4%股权。
3. 资本价值：现阶段配送香港主板上市公司（02112.HK）15000股。
4. 招商价值：据知情人透露，行长招募股东可以享受大约30%的奖励，行长招募行长可享受15万元的奖励。
5. 代理价值：拥有赢千谷合作的N家上市/准上市公司的产品代理权。
6. 圈层价值：共享人脉资源。

7.业务推广价值：可向总部推荐资源对接，合作后有提成奖励。

8.优先配股权：赢千谷上市后总配4亿股票给20万股东，按股东先后顺序给予阶梯股票奖励。

9.准上市公司原始股认购权：赢千谷孵化的准上市公司开放原始股的认购权（如“恒利康”）。

其实，在股东和行长之间，还有一个名为“联创”的级别，不过如今联创的概念已被淡化，赢千谷主要招募的还是股东和行长。据推广人员透露，联创门槛是20多万，相比于股东能拿到的0.156%的股权分红，联创可以拿到的股东分红份额是10%。关于股东和行长们如今能拿到手里的恒利康的原始股份额，据知情人介绍，跟他们获得的恩典时代（02112.HK）的股票比例一样，差不多也是10倍。

关于行长、联创和股东在一家分公司当中的具体架构，可以这么看待：在占股68%的自然人股东板块，行长有8%股权，6个联创每个持股10%；在占股32%的合伙人股东板块，行长累计占股2%，每个股东拥有0.156%的股权。