

欣生然商城系统开发

产品名称	欣生然商城系统开发
公司名称	广州量子云力科技有限公司-产品部
价格	.00/件
规格参数	欣生然:新零售商城
公司地址	天河区车陂
联系电话	15626225311 15626225311

产品详情

欣生然商城系统开发、欣生然商城软件开发、欣生然商城平台模式开发、欣生然商城开发案例源码

温馨提示：非平台方！文章资料转载于互联网，仅作为系统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，咨询平台代理和玩家勿扰！

随着市场越来越卷，加上疫情的影响、贸易战的影响、各种政策的调整，人们的收入水平和消费形态都已经发生了剧烈的变化，原来买得起的东西不一定还买得起，原来喜欢的东西不一定还喜欢，私域不再成交，也就顺理成章了。

另一方面，各大公司的内卷，也造成了新的消费平台和消费方式层出不穷，导致人们消费的场景和习惯也在发生变化。

例如，我们以前可能习惯了在淘宝、京东买东西，后来在朋友圈、微信群、小程序买东西，现在可能是看直播、视频、小红书买东西，原来建立的微信群流量也就慢慢沉寂了；以前我们可能习惯每天看文章，现在我们每天都在刷短视频，原来的文字作者所建立的私域，也就慢慢萎缩了。

面对社交电商和私域流量的发展，我们要怎么把握住机会呢

欣生然新零售系统模式解析：

一、等级

欣生然将参与者一共分为7个等级，分别是分销商、经销商、经理、总监、区级代理、总代理、董事，准入门槛只有四个，分别是分销商、经销商、经理、总监，其他三个只能通过培养下级或者推荐下级升级的方式晋升。

分销商：打款给公司1.9万，分配2.2万的产品，后续以原价复购产品；经销商：打款给公司3.75万，10张风险评估卡（价值1980元一张），分配4.5万的产品，后续以原价复购产品；经理：打款给公司10万，30张风险评估卡，分配12万产品，后续以原价复购产品；总监：打款给公司30万，获得3.8万元补助，分配36万元的产品，后续以原价复购产品。

关于风险评估卡，经销商小王介绍称，该卡用于公司所提供仪器检测评估，该仪器能够检测出患病风险，更神奇的是，还有推广人员声称相关仪器可以检测出人体的患癌风险。

二、升级

分销商：推荐三个分销商成为经销商，推荐三个经销商成为经理；

经销商：推荐三个经销商成为经理；

经理：推荐三个经理成为总监；

总监：推荐两个经理，两个总监成为区级代理；

区级代理：推荐两个区级代理，三个经理成为总代理；总代理：推荐三个区级代理，三个经理成为董事。

三、如何赚钱

1.推荐奖

分销商：获得20%推荐利润；经销商：获得25%推荐利润，经理：获得30%推荐利润；总监：获得33%推荐利润。

2.级差奖

经销商：获得自己所推荐分销商利润的5%；经理：获得自己所推荐经销商利润的10%，间接获得自己团队下分销商利润的5%；总监：获得自己所推荐经理利润的13%，间接获得自己团队下经销商利润的3%，间接获得自己团队下分销商利润的8%。

3.管理奖（经理及以上级别即可享受此奖项）

从经理开始，便可以享受管理奖，管理奖的奖金拨比为5%，能拿到多少的奖励和自己团队下有多少个经理所挂钩，例如：经理A推荐的人中有人升级成为经理B，那么经理A便可以拿经理B营业额的5%。等级越高，拿到的管理奖励越多，比如成为区级代理，自己手下必定要有两个经理两个总监，而成为两个总监就需要6个人成为经理，那么区级代理能拿到的管理奖为（6+2）个经理总的营业额×5%。

4.共赢奖

经销商：拿自己所推荐的分销商团队总的8%营业额；经理：拿自己所推荐的经销商团队总的7%营业额；总监：拿自己所推荐的经理团队总的6%营业额；区级代理：拿自己所推荐的总监团队的5%营业额；总代理：拿自己所推荐的区级代理团队的2%营业额；董事：拿自己所推荐的总代理团队的1%营业额。

5.加权分红奖励（董事级别可享受）

董事这一等级除了能拿到上述奖励以外，还能够获得加权分红奖：公司年总营业额的1%平均分配给公司达到董事级别的经销商。

我司有现成成熟案例，独立源码部署，有需要快快联系我吧