

大健康行业商城推广模式落地方案，商城开发

| | |
|------|-------------------------|
| 产品名称 | 大健康行业商城推广模式落地方案，商城开发 |
| 公司名称 | 东莞市微三云大数据科技有限公司 |
| 价格 | .00/件 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋403室 |
| 联系电话 | 15766340569 15766340569 |

产品详情

大健康行业商城推广模式落地方案

大健康产品商城模式：

购买某大健康产品（大约5——10款）成为会员，并享受会员权益：

一:级别

3000，初级会员，赠送2.5积分

9000，中级会员，赠送3倍积分

27000，高/级会员，赠送3.5倍积分

51000，VIP会员，赠送4倍积分

赠送积分进入积分池，每天按照订单金额的1.2%释放

备注：一次性购买对应价值的某大健康产品，获得对应赠送的积分；多次购买产品，根据每次产品数额

赠送对应积分，并根据每个订单分别释放积分；

比如A购买了3000的产品，赠送了9000积分，每天释放36积分；如果A再次购买一个9000的产品，再次赠送27000积分，每天再释放108分；总计释放 $36+108=144$ 分，当第一个9000积分释放完毕后，每天就只有108分了。

二:分享收益（加速释放按爆单金额基数，团队爆单越多，积分释放越快）

一代50%，二代30%，

举例说明：A推荐了B，A购买了3000产品，赠送了9000积分，B购买了3000产品，赠送9000积分，A每天释放36积分，B每天释放36积分；

A的分享收益为B-36积分的50%，18积分；18积分从A的9000积分中扣除；

如果A有两个购买订单，优先从第一个订单的积分中扣除。

三：团队收益：（加速释放按爆单金额基数）

| 级别 | 业绩 | 奖励 |
|----|----|----|
|----|----|----|

| | | |
|----|----|-----|
| 青铜 | 5万 | 10% |
|----|----|-----|

| | | |
|----|-----|-----|
| 白银 | 20万 | 20% |
|----|-----|-----|

| | | |
|----|-----|-----|
| 黄金 | 60万 | 26% |
|----|-----|-----|

| | | |
|----|------|-----|
| 铂金 | 200万 | 32% |
|----|------|-----|

| | | |
|----|------|-----|
| 钻石 | 600万 | 38% |
|----|------|-----|

星耀 1500万 44%

王/者 3000万 50%

举例说明：

每个会员都是太阳线市场，可以多推荐，按照团队的业绩来衡量晋升级别；

A推荐B，B推荐C，

A是王/者，B是星耀，C是青铜，C下级市场今天释放了10000分，那么C应得1000分，B应得4400分，A应得5000分；

C下级没有平级，C实得1000分，B实得4400减去A的1000分等于3400分，A实得5000减去B的4400分=600分；

分享奖励依旧从购物赠送的积分总额中扣除。

四，平级奖：

享受下级平级市场整体,3%。

举例说明：

A推荐B，AB同为青铜，B拿下级市场释放总积分的10%，A拿平级奖，B下级市场总释放的3%。

平级奖同样从购物赠送的积分总额中扣除。

二、三、四为加速释放，根据下级市场每天释放积分数量，计算上级加速释放数量。

备注：

1，动静结合，按照指定级别，返完相应倍数的积分为止。

2，多次购买产品，根据每次产品数额赠送对应积分，并根据每个订单分别释放积分；

3，后台可修改积分使用比例

4，后台可修改奖金制度参数

5，前后台可查看个人网体总业绩，并分割出积分及现金数额，

6，一个手机号注册一个账户，手机号既是账号

7，可以通过手机验证码找回或修改密码

8，可以给会员，增加或删除积分

备注：有条件可以规划2.0，做增值

12，线上购物，奖励为积分，积分可兑换通证，根据交易所通证实时价格兑换。）

近年来，越来越多的商家开始采用买产品送积分的方式来吸引用户。买产品送积分不仅可以增加消费者的消费意愿，还可以增加用户的粘性，提高用户忠诚度。同时，商家还可以通过动静态释放积分的方式来促进销售和促进用户回购。具体来说，动态释放积分通常通过设置一些消费场景来实现，例如完成评价、分享商品、参与活动等。这些操作会增加用户的积分消耗，因此商家可以在积分商城中推出一些实用的礼品或服务，为用户提供更多的消费选择。静态释放积分则是通过用户购买商品来获得一定数量的积分，积分可以在之后的购物或兑换礼品时使用。商家可以根据不同的商品设置不同的积分赠送比例，以满足用户的不同需求。此外，商家还可以根据用户的消费能力，设置多级会员等级，不同的会员等级可以享受不同的积分优惠和福利。总之，采用买产品送积分的方式可以使商家和用户实现双赢，提高消费者的购买积极性和商家的销售额。商家在设置积分规则时，应该充分考虑用户的需求和商家的营销目标，以达到最佳的效果。

知识拓展

以下内容均为网络转载，如有侵权请联系删除，感谢！！！！

且说宋江军马攻打东门，正将宋全等，原拔五千马步军兵，从汤镇路上村中，奔到菜市门外，攻取东门。那时东路沿江都是人家，村居道店赛过城中，茫茫荡荡，田园地段。当时来到城边，把军马排开。鲁智深首先出阵，步行搦战，提着铁禅杖，直来到城下大骂：“蛮撮鸟们出来！和你厮杀！”那城上见是个和尚挑战，慌忙报入太子宫中来。当有宝光国师邓元觉，听的是个和尚勒战，便起身奏太子道：“小僧闻梁山泊有这个和尚，名为鲁智深，惯使一条铁禅杖。请殿下去东门城上，看小僧和他步斗几合。”方天定见说大喜，传令旨，遂引八员猛将，同元帅石宝，都来菜市门城上看国师迎敌。

当下方天定和石宝在敌楼上坐定，八员战将簇拥在两边，看宝光国师战时。那宝光和尚怎生结束？但见：

穿一领烈火猩红直裰，系一条虎筋打就圆绦，挂一串七宝瓔珞数珠，着一双九环鹿皮僧鞋，衬里是香线金兽掩心，双手使铮光浑铁禅杖。