

有任何关系。如需定制系统请详询，咨询平台**和玩家勿扰！

在实际消费中，如果用户对门店有好感，又或者对口碑平台有好感，以口碑平台或者门店品牌的角度，该用户就是其私域流量中的一员。再以**为例，通过同城定位，用户因商家线上的内容有了联系，**或者关注之后，该公域流量就有了向私域流量迁移的可能，这也意味着“不做好公域流量，私域流量可能就是一个伪名词”。也就是说，门店在谈私域流量的时候，也不能忽略对公域流量的持续关注。

对于公域流量和私域流量，公域流量实则还承担着流量枢纽的作用。流量枢纽可以简单理解为中转场，其意义有二：一是为私域流量提供输入流量，二是作为主客关系的一个开放入口。因为不是所有的通用流量都可以称为私域流量，之间的关系并不是等号而是转化号，很多通用流量需要在多次反馈之后才会变成私域流量。

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

一、**分为八个级别：

1.会员：一盒新零售区产品;

2.会员：新零售区和商城区，累计消费4990元;

3.县代：新零售区和商城区，累计消费1万元;

4.市代：累计5万元（小部门1万）;

5.省代：累计25万元（小部门5万）;

6.总代：累计125万元（小部门25万）;

7.白金总代：累计500万元（小部门100万）;

8.钻石总代：两个部门各出现一个白金总代。

二、直接推荐奖励

1.会员：推荐一盒利润40元

2.会员：推荐一盒利润100元

3.县代：推荐一盒利润120元

4.市代：推荐一盒利润160元

5.省代：推荐一盒利润180元

6.总代：推荐一盒利润200元

7.白金总代：推荐一盒利润220元

8.钻石总代：直接推荐一盒利润240元。

三、如何赚钱

直接销售奖：不同级别的**推荐一盒享受级别的差额分利***差额