

甘需益皓优选网商城开发

产品名称	甘需益皓优选网商城开发
公司名称	广州软狐科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	天河区中山大道西富力街
联系电话	18026231817 18026231817

产品详情

甘需益皓优选网商城开发【周经理-可微可电】甘需益皓优选网模式开发、甘需益皓优选网软件开发、甘需益皓优选网奖金制度开发

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**和玩家勿扰！

私域**拥有将用户从公域**平台引导至企业自有平台的能力，通过这些平台，企业可以自由支配客户接收的信息，根据用户的画像，针对性地推出产品和服务，**用户体验。

公域**成本高，且是无针对性地海量同比如关键词竞价。如小红书笔记、**视频等投放推广，价格高达20元/次点击，甚至更高。

相比而言，一旦把用户引流到私域**池，比如社群，社交账号等，企业可免费多次发送信息，推广告，省去**付费成本。

面对社交电商和私域**发展，我们要怎么把握住机会呢

甘需益皓优选奖金制度解析

新客户登录优选网商城在品牌区购买任意一套产品即自动升级为商城会员（拥有会员ID号），只有正式的会员方有资格推荐新客户进入商城购物，访客没有资格推荐新客户。

二、会员的三个级别

品牌区订单金额 < 998元的为初级会员，订单金额998~1239元的为中级会员，订购6000元套餐的为会员，会员方有资格进入特价区购物。

会员在特价区享有每月一套特价套餐，品牌区999元的套餐在特价区仅需486元并且额外赠送200积分，200积分可以在积分区兑换2瓶亚麻仁油，也可以累计400积分在特价区免费领取1升 × 2桶亚麻籽油礼盒1盒（每月限领1盒）

本人是中级会员的，只要直接推荐2个中级会员即可自动升级为会员并享有上述会员的特价待遇。

初级会员直推2个中级会员不能成为会员。

初级会员想升级必须在品牌区再次购买一套金额 998元的套餐才能升级为中级会员。

三、前排D1，D2，D3

任何会员无论其本人直推有多少个新会员，其前排永远只有三个会员名额，即D1，D2，D3，三个之外全部自动滑落到D3.....下面帮助D3.....下面的会员完成主管考核（永远不会往D1和D2下面滑落）。

每个会员的前排D1和D2这两个会员可能是本人直推的，也可能是上面主管滑落下来的，唯独D3一定是本人直推的。会员可以点击“个人中心”里面“我的层级”来查看本人的前排三个会员分别都是谁推荐的。

每个会员前排的D1和D2尚未出现时该会员不是主管，只有当前排D1和D2均出现之后才自动升为主管，没有成为主管之前没有服务新会员的资格，因此每个会员前排的D1和D2均不归本人服务，从D3.....开始才归本人服务。

四、合法倍增收入

每个主管所服务的会员都是从D3开始倍增的，具体倍增原理如下(以您举例)：

您必须在您的前排D1和D2出现之后才能成为主管，成为主管之后才有资格服务后面的新会员，因此，您的前排D1和D2会自动进入上面主管的客服表中交给上面主管来服务，从D3开始才会进入您的客服表中归您来服务。

您客服表中的每一个会员都必须给你倍增2个新会员来交给您服务，然后他们才能拥有主管资格去服务他们下面的新会员。

比如D3想拥有服务新会员的资格，D3必须给您倍增2个新会员进入您的客服表中交给您来服务；而由D3倍增出来的这2个新会员因为在您的客服表中，所以，他们2个想成为客服主管就必然会给您再倍增4个新会员进入您的客服表中交给您来服务；而这四个新会员想成为客服主管就又必然会给您再倍增8个新会员进入您的客服表中交给您来服务；以此类推8再倍增16，16再倍增32.....以至无穷。

五、直推奖金，客服提成

新客户成为会员（包括初级会员升级中级会员）购物必须在品牌区以零售价购物，其购物金额 $\times 20\%$ 奖励给直接推荐人，另外30%奖励给客服主管，如果新会员的推荐人是客服主管的，则20%直推奖金+30%服务提成均归该主管所得。

成为会员后重复消费均在福利区购买积分8折消费(256元购买320积分)，会员的重复消费仅有其客服主管可以获取其服务提成（会员256元购买320积分，客服主管得100元服务提成；会员在特价区购买1套486元的特价套餐，客服主管提成100元），服务提成均为单层级，没有任何重复计酬，更不存在多层级计酬，完全符合国家法律法规。

所有会员的“直推奖金+客服提成”均为秒结，会员可以在个人中心点击“钱包”立马可以看到，每周日夜间24：00时系统自动结算终的实得奖金，初级会员按照60%计算，中级会员按照80%计算，会员按照100%计算，只要在系统结算前升级为会员的系统会自动按照会员的待遇来计算实得奖金。

六、育才奖，互助补偿

前排D1和D2如果是本人直推的，则D1和D2的实得奖金 $\times 30\%$ （育才奖）奖励给本人。

前排D1和D2如果是上面主管滑落的，则D1和D2的实得奖金 $\times 20\%$ （育才奖）奖励给滑落的主管。

D3的实得奖金没有育才奖。

会员的前排D1或者D2如果是上面主管滑落下来的，则该会员前期奖金收入 $\times 50\%$ 系统自动补偿给滑落的主管，每滑落一个累计补偿3000元，每人多补偿2个3000元给上面滑落的主管，但却可以通过多多推荐新人往下滑落的方式获取下面n个会员3000元的补偿奖励。

七、重复消费考核

会员每周但凡有奖金收入的，每周必须重消100元，具体运算流程如下：

会员在品牌区的购物金额+福利区购买积分的金额均被自动计入“重消值”当中，点击个人中心的“钱包”立马就能看到，跟秒结的奖金数据在同一个页面，特价区的购物金额不予计算为重消值。

会员每周但凡有奖金收入，无论收入多少，系统均会自动从重消值中扣除100元，当重消值的余额 < 100元时须立马再次购买积分重复消费，否则当周奖金会被清零。购买积分只有一个金额，即256元购买320积分，购买一个256元系统会在重消值中自动增加256元，会员每购买一次320积分其客服主管可获得100元服务提成，只要底层有会员购买积分重复消费的，上面所有会员的重复消费将全部被激活。

八、创始人

999名全民换餐创始人会员的个人累计收入 3万元者即自动被系统认定为创始人。

创始人三大待遇：

1、端午节/中秋节/春节三大节日的福利，每个节日至少1000元现金福利（节日前一个月累计收入 < 4000元者只能得500元现金福利）

2、每月累计收入 4000元者，系统自动给其积分账户新增500积分，相当于每月免费换餐。

3、年终分红

个人年度累计收入 ÷ 所有创始人年度累计收入总和 × 年度总分红金额，多劳多得。

全民换餐客户的终身价值：

未来一个客户每个月给你带来300块钱的利润，一年就是3600块，如果你服务好他，这个客户在这里消费10年，那就是36 000块！

你只要有100个这样的客户，你将收入360万；如果你有1000个这样的客户，你将收入3 600万！