# 2023黄山无极雪商城模式系统开发（源码搭建）

| | |
|---|---|
| 产品名称 | 2023黄山无极雪商城模式系统开发（源码搭建） |
| 公司名称 | 广州茂林网络科技有限公司 |
| 价格 | .00/件 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 广州市黄埔区城门大街2号之三5楼5103室 |
| 联系电话 | 13128642589 13128642589 |

# 产品详情

黄山市无级雪小程序定制开发，黄山市无级雪商城开发，黄山市无级雪程序开发，黄山市无级雪app开发，黄山市无级雪新零售系统开发设计，黄山市无级雪商城系统开发，黄山市无级雪小程序源码，黄山市无级雪开发成本

什么是数字化和企业战略转型

智能化：说白了是把信息转换为数字方式，它不仅仅是一个定义，更是一个借助电子信息技术不断延伸、演变以及需要不断实践全过程。

企业战略转型：都是基于智能化变换、数字化升级前提下，进一步碰触企业主要业务，以新创建一种商业运营模式为目的的高端转型发展。

免责协议：此帖由来转截于网络，仅作参考，非平台方，一切和本人不相干，我们公司是开发设计软件管理系统的，并不是需做系统软件的一律免打扰！！！

一、用户注册、复购优惠、共享奖。增大的普通会员的邀请有奖成和回购奖抽成从8月10日实行。

1、普通会员：申请注册及奖赏包含交易额(元)720，配对商品，6箱zun享品水，立即共享邀请有奖10%(480元)，回购及奖赏(30%计个人绩效)包含回购折扣优惠7折，立即共享回购奖5%，间接性共享回购奖5%，扫二维码交易奖赏，会员共享本人推广二维码，所带来的“雪粉”交易8.5折，及其雪粉再共享产生新雪粉交易。均奖赏shou位共享VIP10%，一旦雪粉变成注册账号，则该分享出去的相关性雪粉消费奖励金由其注册账号具有;

2、VIPVIP：申请注册及奖赏包含：交易额(元)2400，配对商品10箱至zun品水 台快热式净水机，立即共享邀请有奖15%(720元)，回购及奖赏(30%计个人绩效)包含回购折扣优惠6.5折，立即共享回购奖5%，间接性共享回购奖5%，扫二维码交易奖赏会员共享本人推广二维码，所带来的“雪粉”交易8.5折，及其雪粉再共享产生新雪粉交易。均奖赏shou位共享VIP10%，一旦雪粉变成注册账号，则该分享出去的相关性雪粉消费奖励金由其注册账号具有;

3、代理商:申请注册及奖赏为交易额(元)4800，配对商品，40箱至zun品水，或30箱至zun品水 1台即热式净水机，立即共享邀请有奖21%(1008元)。回购及奖赏(30%计个人绩效)包含回购折扣优惠6折，立即共享回购奖5%，间接性共享回购奖5%，扫二维码交易奖赏会员共享本人推广二维码，所带来的“雪粉”交易8.5折，及其雪粉再共享产生新雪粉交易。均奖赏shou位共享VIP10%，一旦雪粉变成注册账号，则该分享出去的相关性雪粉消费奖励金由其注册账号具有。

(表明：1、普通会员和VPVIP能够升级成代理商，从更新之日起享有全新升级等级福利与奖赏，2、一次性选购14.88万(等同于31个4800套餐内容)，且按设定的次序一次性全自动安装的会员做为城市运营商;立即分享人的邀请有奖为2000元，3.即热式饮水机和水体测试箱的回购并没有折扣优惠。)

二、销售业绩积分兑换从8月10日0:00实行。每日按销售业绩比较小销售业绩销售市场新增销售业绩记提积分的百分数和分日到顶数：普通会员2%(360)，VIPVIP3%(1200)代理商及城市运营商4%(2500)。表明：shou次申请注册定位点消费款不纳入自己销售业绩;积分兑换可用作回购和注册账号选购套餐内容。

三、月度总结扶持奖。8月份按住表标准计算月度总结奖;网络运营商晋升标准从8月10日实行。会员级别如下所示：

1、代理商晋升标准：自己选购4800套餐内容或升级成4800套餐内容，兑付标准(回购盈余不纳入下个月)：本月小市场新增加0.5万，且回购300元，月度总结奖冲减方法(做到兑付条件时签发)：晋升后享有直推、间推VIP新增加套餐内容邀请有奖的20%;

2、地区代理晋升标准：我是代理商，两个市场都各有一位直推代理商，小市场销售业绩5万，兑付标准(回购盈余不纳入下个月)：本月小市场新增加2万，且回购300元，月度总结奖冲减方法(做到兑付条件时签发)：晋升后享有直推、间推VIP新增加套餐内容邀请有奖的35%;

2、网络运营商晋升标准：我是地区代理，两个市场各培养一位直推或间推变成地区代理，兑付标准(回购盈余不纳入下个月)：本月小市场新增加4万，且回购300元，月度总结奖冲减方法(做到兑付条件时签发)：晋升后享有直推、间推VIP新增加套餐内容邀请有奖的50%。表明：

1、一旦晋升真实身份长期性不会改变，更新之后享有相对应级别各类抽成奖赏，下个月按照约定的现标准审批派发;

2、从晋升到代理商、地区代理和运商等级时开始，其下直推或间推若有新增加套餐内容邀请有奖(没有回购奖)，则相对应级别百分数冲减月度总结奖赏，月月初审批是否符合上个月奖赏兑付标准，在其中：奖励条件里的回购以支付额计、盈余跨月失效，本月小市场新增加销售业绩以日业绩奖目录的每日小市场新增销售业绩整月累计值为基础。合格后奖励金起效记入本人可取现帐户。如网络运营商只做到代理商的奖励条件，只享有代理商的月度总结奖赏;如网络运营商或地区代理只做到经销商奖励条件，只享有经销商月度总结奖赏;如没达到经销商月度总结奖兑付标准，一般没有月度总结奖。

3、一次性选购14.88万商品且全自动安装的会员，shou个会员号立即升职运商，两个市场的shou个会员号立即晋升地区代理。

现有演试实例看微信朋友圈：SJ520it，附赠新零售方案

4、升职到网络运营商(含城市运营商)后可以办设立体验中心。

四、合作伙伴年底分红：金pai合作伙伴和荣誉合伙人的晋升标准从8月10日实行;年底分红计算和兑付标准从8月份实行。合作伙伴等级：

1、合作伙伴晋升标准：我是代理商，两个市场各直推1位代理商，总销售业绩35万，在其中小市场达14万，分红分配机制：参加全系统月度总结销售业绩5%平均年底分红，年底分红目标标准(回购盈余不纳入下个月)：本月回购300元;

2、金pai合作伙伴晋升标准：我是合作伙伴，直推或间推中造成2位合作伙伴，分红分配机制。除合作伙伴分红外线，享有该系统月度总结销售业绩1%内各60%平均年底分红和40%比较小销售市场销售业绩权重计算年底分红(都以每个人计算)，年底分红目标标准(回购盈余不纳入下个月)：本月小市场销售业绩10万，且回购500元。

3、荣誉合作伙伴晋升标准：我是金pai合作伙伴，直推或间推中造成2位金pai合作伙伴，分红分配机制，除前两种分红外线，另享有该系统月度总结销售业绩1%内各60%平均年底分红和40%比较小销售市场销售业绩权重计算年底分红(都以每个人计算)，年底分红目标标准(回购盈余不纳入下个月)：本月小市场销售业绩10万，且回购500元。表明：

1、只需月度总结内随意yi达到合伙人的等级，即按照上述标准享有年底分红，在其中年底分红标准里的回购以支付额计、盈余跨月失效。

2、本月小市场销售业绩以日业绩奖目录的每天比较小销售市场新增公司业绩整月累计值为基础。

3、如荣誉合作伙伴只做到金pai合伙人的享有年底分红标准，只享有金pai合伙人的年底分红奖赏。

五、招商合作补助及运营鼓励:每场提前报备且企业赞同的地区招商合作补助按成交量的4-6%(分区域设置)测算，约为1%;每个月记提全系统公司业绩1%，用以阶段性营销推广销售激励和技术骨干(网络运营商和一直做市场合作伙伴)年度销售业绩嘉奖或度假旅游开支。

六、奖励申请派发要求:每星期申请办理一次，取现申请办理不少于100块的倍率，5000元(含)以内的微信取现、5000元以上的银行转账。全部荣誉奖(含积分兑换)的微信取现、银行转账均扣减共6%的代缴纳税款和取现服务费，VIP不需要提供税票。

数字化变革利与弊

一切转型发展都需要付出成本的，因而企业战略转型也必定是价值取向的，而且这里说的使用价值应当不单单是正脸使用价值，也应当包括消极使用价值，公司在管理决策是不是开展企业战略转型前，务必清楚预料转型发展成效后正面价值与转型发展失败之后的消极使用价值。