

日美团队代理商城系统模式开发（现成源码、快速搭建）

产品名称	日美团队代理商城系统模式开发（现成源码、快速搭建）
公司名称	零界软件科技(广州)有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广州市天河区科韵路首层20层121房
联系电话	17728820401 17728820401

产品详情

作为全国唯一兼具华侨和文化的功能性平台，华侨试验区将依托数字新基建，重点发力跨境电商和流媒体，加快数字经济高质量发展，向海外侨胞讲好中国故事，让新一代海外侨胞感受到祖国的变化，撬动汕头海外侨资源，激活侨经济，奋力做好新时代‘侨’文章。

日美商城系统开发，日美商城系统定制开发，日美商城系统模式详情，日美商城系统公众号开发，日美商城系统小程序开发，日美商城系统源码部署，日美商城系统APP开发。日美商城系统模式，日美商城系统制度，日美商城系统平台，日美商城系统定制—详细了解日美商城系统模式开发详情(费用、工期、模式、制度、功能等等)—(10年经验技术娴熟)，日美商城开发,有现成案例可参考,也可按需求开发。

温馨提示:文章资料收集于互联网,仅作为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,玩家勿扰。

一、日美模式详细介绍如下:

他们代理可以终身每个月领取体验装,邮费自理。而且中间有非常大的优化,他们做项目经常会因为平级关系导致没有收益,所以呢他们增加了很多平级奖励,而下级可以拿上级的佣金收益,大区平级奖励可以拿两代的平级奖,同时大区可以享受公司的加权分红,团队业绩奖励等等!

怎么加入代理:

加入代理有三个途径,58体验装,299一盒,1450元5盒,三种途径都可以成为他们的代理,享受同样的待遇,所以做市场一般使用58体验去裂变市场,

58具有一个抛砖引玉的一个过程。成为代理以后,每个月都可以领取4包产品终身制,邮费12元自理

如何升级(订单累计不清零)

他们一共有六个级别分别是:VIP、区代、县代、市代、省代、大区

成为代理以后就是VIP级别:分享-单体验装利润:18元、一盒利润:70元5盒利润:350元。

团队10单升级区代:区代分享-单体验装利润:23元、一盒利润:100元、五盒利润:500元

整个升级过程以此类推:六个级别之间,体验装之间的差价是5元,一盒之间的差价是:30元,五盒之间的差价是:150元。

如何升、升的条件

按照单计算,单量累计**清零,一等于5单,后续的复购都是累计单量

区代:直推5单、团队5单即可升

县代:团队累计100单、小团队不低于10单即可晋升

市代:团队累计600单、小团队不低于100单即可晋升

省代:团队累计6000单、小团队不低于1000单即可升

大区:团队累计20000单、小团队不低于6000单即可晋升

大团队指的是zui大的一支团队,小团队指的是其它所有团队的总和

怎么赚钱

直接销售奖励=零售价拿货价

团队奖励:

大区为例:大区跟省代极差是30元,省代每天出货200盒,收入是6000元

大区跟市代价差是60元,市代每天出货50盒,收入是3000元

大区跟县代极差是90元,县代每天出货10盒。收入是900元

大区跟区代极差是120元,区代每天出货3盒,收入是360元

$6000 + 3000 + 900 + 360 = 10260$ 元

累计 天收入:

10260元,这是理论数据,团队搭建过程中,根据自己的差价减掉团队的差价就是你所得到的收益。。

平级奖励:

平级奖励是他们平台的一个很大的亮点,也是他们在做市场过程中非常好的一个优势,他们之前运作很

多平台都会因为平级关系导致没有收益,所以他们在整个模式穿插了更多的平级奖励来给到市场的推广人员,保证大家在平级状态下,依然可以有收益,同时他们大区也可以两代平级奖励的一个收益。

团队业绩奖励:

大区可以享受团队业绩奖励,团队业绩奖励,每个月结算一次,根据自己团队的业绩情况每个月进行奖励业绩的百分比,比如:本月团队50万业绩可以拿4%的提成奖励,就是2万元。下个月团队又做了100万业绩,可以拿6%的提成奖励。就是6万元!

流量中心,大区加权分红

全国按照市来划分。例如:广州市、人口1500万人,广州软件开发公司,

如果你拿广州市的流量中心,只要顾客的收货地址是广州市你就可以获得订单的0.5元/体验装, 3元/盒, 10元/5盒的流量收益流量中心同时会直接赠送一个大区的级别

大区加权分红:公司业绩3%加权分红,其中30%是业绩前三名的奖励70%整体分红

当在他们平台晋升到大区可以享受的有:大区平级奖励、团队业绩奖励、大区加权分红奖励。

平台天然具备统一稳定的编码技术标准和管理运营规范,可以整合打通碎片化、封闭化的信息孤岛,既有利于企业充分挖掘生产经营过程中的数据价值,又可以贴合产业特性的提供应用服务,帮助企业降本增效,甚至形成规模效应后,能从产业链的维度上优化经营结构,实现新旧动能的转换与增长。