

窝姿商城系统（商业模式）

产品名称	窝姿商城系统（商业模式）
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

窝姿商城系统（商业模式）【吕筱】，窝姿爱媛私护商城系统开发、窝姿爱媛抑菌凝胶系统开发、窝姿微商商城系统开发、窝姿微商私护小程序系统开发。

众所周知，随着新零售的发展和线下零售企业数字化程度的不断提升，移动支付已经从原来的交易端点逐渐转变为商户进行精细化用户运营的出发点，其对于商家进行精细化运营的重要性日益凸显。零售企业不断增加。大的。

虽然京东早在2014年就推出了京东支付，但在支付宝和微信支付的垄断下，并没有得到进一步的推广和发展，应用场景也非常有限。苏宁支付也面临着同样的情况。

免责声明：此帖来源转载于网络，仅供参考，非平台方，一切与本人无关，本公司开发系统，不是要做系统的一律勿扰！！

代理资格：

爱媛抑菌凝胶（每箱含100盒，每盒零售价为238元）

大联创：一次性购货3000盒，150000元，保证金1500元，拿货价50元。

联创：一次性购货1000盒，56000元，保证金1500元，拿货价56元。

总代：一次性购货300盒，20100元，保证金800元，拿货价67元。

省代：一次性购货50盒，3850元，保证金200元，拿货价77元。

市代：一次性购货10盒，1100元，拿货价110元。

VIP：一次性购货3盒，480元，拿货价160元。

在大联创之上，还有一个隐藏的代理级别，名为“股东”。据知情人透露，股东门槛为100万元，拿货价为45元，招募同级别代理，平级奖是5%。

补货规定：

大联创：少15箱补货，享受大联创相应价格。上级如果为大联创，每次补货从公司出货，股东给予招募人5%返点。

联创：少5箱补货，享受联创相应价格。上级如果为联创，每次补货上上级给予招募人货款5%返点，或公司供货股东给予招募人5%返点。

总代：少2箱补货，享受总代相应价格，如果上级为总代，每次补货上上级给予招募人货款5%返点。

省代：补货50盒，享受省代相应价格。

市代：补货10盒，享受市代相应价格。

代理奖金返利细则：

大联创A招大联创B：货从公司出，股东给予招募者A奖金4000元，补货原大联创A享受5%返利。大联创A三个月内无补货，返利取消。

联创A招联创B：货从公司出，股东给予招募者A奖金2000元。补货原联创A享受5%返利，联创A三个月内无补货，返利取消。

联创招总代：供货方式自行选择（1、公司供货，股东给予奖金1000元与其差价；2、自行发货，没有奖金，只赚差价），联创三个月内无补货，领取奖金资格取消。

总代招联创：给予总代一次性招募奖金2000元。供货和补货由总代的上级负责（股东或联创，由供货者给予奖金），并负责日常帮带和管理工作。（招募大联创奖励4000元）

总代A招总代B：货从公司出，股东给予奖金1000元，补货原总代A享受5%返利，总代A三个月内无补货，返利取消。

联创、总代招省代：供货方式自行选择（公司供货，股东给予奖励200元和差价；自行供货，只赚取差价），联创、总代三个月内无补货，领取奖金资格取消。

省代招联创、总代：给予省代一次性招募奖金（招募大联创4000元；招募联创2000元；招募总代1000元）。供货和补货由省代上级负责（联创、总代或股东，由供货者给予奖金），并负责日常帮带和管理工作。

省代A招省代B：货从公司出，股东给予一次性招募奖金200元。

联创、总代、省代、市代招市代：供货和日常补货由招募代理直接负责，并负责日常帮带和管理工作。

市代招联创、总代、省代：股东给予市代一次性招募奖金（招募大联创4000元；招募联创2000元；招募总代1000元），供货和补货由上级负责（联创、总代或股东，由供货者提供奖金），并负责日常帮带和管理工作。

好在，依托阿里巴巴和腾讯两大巨头，也算是间接拥有了支付宝和微信支付两大“武器”，弥补了两者新零售生态的不足。目前，新零售两大巨头的阵营已基本敲定。苏宁、京东成为新零售资本竞争中阿里、腾讯的重要替代者。

2020年，在疫情催化下，新零售将加速进入下半年。如果之前豪门还专注于各自的布局，那么下半场的竞争显然会更加激烈。落地效果、数据变现，都是检验新零售巨头发展的指标。两大阵营终会交出怎样的答案，还有待观察。