

娃哈哈新零售系统（新零售系统）

产品名称	娃哈哈新零售系统（新零售系统）
公司名称	广州金诺互联网科技有限公司-APP软件开发
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广州市南沙区丰泽东路106号（自编1号楼）X1301-1346（仅限办公用途）（JM）
联系电话	18928932175 18928932175

产品详情

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。如需开发软件请详询，咨询平台代理和玩家勿扰！

近几年，私域流量越来越火。

相比于其他从起号到养号，“套路”逐渐失灵的公域运营模式，现下的私域几乎是所有出海企业都会走的一条路，并且已有一波人在这个领域“先富了起来”。比如：某中国消费电子品牌领头型企业，在出海印度尼西亚时，通过专业化的WhatsApp，利用含有交互按钮的消息模板进行营销，短短数天，其活动的参与率，产品的转化率和销售额，均获得了超乎预期的结果。且这并不是个例，对比往年，不难发现无论是国内****，还是国货新锐品牌，抑或是产业带厂商，都不可避免地蜂拥布局私域阵地

面对社交电商和私域流量发展，我们要怎么把握住机会呢

哈哈晶睛奖金制度解析

据推广人员阿强（化名）提供的资料显示，哈哈晶睛商城将参与者主要分为了六大职级，分别是VIP、银卡会员、金卡会员、铂金会员、总代、大区。不同级别对应的拿货价自然不同，我们以“纤细奶”为例，该产品零售价为345元，VIP拿货价为300元，银卡会员的拿货价为265元，金卡会员的拿货价为230元，铂金会员的拿货价为200元，总代的拿货价为175元，大区的拿货价为150元。据知情人透露，在大区之上，还有一个隐藏级别叫联创，同时发展四条线，每条线上出一个大区，即可升级为联创。

关于升级机制，据资料显示，自购4单即可升级为VIP；直推4单，团队达20单，升级为银卡会员；直推8

单，团队达60单，升级为金卡会员；团队达400单，小部门160单，升级为铂金会员；团队达4000单，小部门1600单，升级为总代。除了满足上述条件能够升级为总代外，直接报单3万元也可以直接升级为总代。

团队达20000单，小部门8000单，升级为大区。

除了差价收益外，哈哈晶睛商城还设置了月度销售返点（大区以上的级别才可以享受）：

0到20万-2%

20到40万-3%

40到60万-4%

60到100万-6%

100到150万-7%

150到260万-8%

260万以上-10%

车奖福利也是哈哈晶睛商城奖金制度中十分重要的一部分，累计5万单，奖励价值4到5万元的中国黄金；累计12万单，奖励价值15万的红旗轿车；累计20万单，奖励价值30万的宝马3系；累计50万单，奖励价值100万的保时捷卡宴。

我司有现成成熟案例，独立源码部署，有需要快快联系我吧