

爱康菲私护商城软件开发

产品名称	爱康菲私护商城软件开发
公司名称	广州微码互联科技有限公司业务部
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广州市天河区
联系电话	13480273125 18122468543

产品详情

说到上门，就必须说一下58到家和京东到家这两个公司。58到家是做O2O的聚合平台，本身做综合O2O平台是可以的，因为各个O2O品类的长尾聚合其实需求很大。第二个是58到家也是区域分类信息业务的一个延续增值服务，因此这类O2O模式是可以以平台的形式存活下来的，而且平台业务未来会从C2C的个人对个人的O2O模式升级成为B2C的公司对个人模式，这样从平台的管理成本上和O2O的服务质量上都有质的飞跃，而且还可以向B端用户收费，C2C是很难持续收费的。

爱康菲商城系统开发，爱康菲商城系统模式，爱康菲商城系统制度，爱康菲商城系统平台，爱康菲商城系统定制—详细了解爱康菲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),爱康菲商城开发,有现成案例可参考,也可按需求开发。

一、爱康菲微商分销商城系统软件介绍：

各级代理一共有两种拿货方式，di一种以蜂胶抑菌凝胶为例，门槛分别为10盒、30盒、2000盒、7000盒，第二种对应的门槛分别为1450元、3450元、9800元、66000元。具体的产品零售价如下：

1.初级代理：购买10盒产品1450元，相当于145元/盒，每零卖出去一盒赚差价53元，招一个同级以上代理享受10元/盒奖励以及业绩累积升级。

2.中级代理：销售30盒升级为中级代理，或者直接3450元进货30盒，相当于115元/盒，每零卖出去一盒就赚差价83元，或者每招一个初级代理赚300元，招同级以上代理享受10元/盒奖励以及业绩累积升级。

3.代理：累计销售2000盒升级为代理，或者直接9800元进货103盒，相当于95元/盒，每零卖一盒赚差价103元，或者每招一个初级代理赚500元，每招一个中级代理赚600元，招同级以上代理享受10元/盒奖励以及

业绩累积升级。爱康菲系统APP软件开发

4.董事：累计销售7000盒升级为董事，或者直接66000元进货1200盒产品，相当于55元/盒，每零卖一盒赚差价143元，或者每招一个初级代理赚900元，每招一个中级代理赚1800元，每招一个代理赚4135元，招一个同级董事赚66000元 \times 16%=10560元以及业绩累积拿10%的车奖。上董事以后还有管理奖(d_i 一代销售业绩的16%,第二代销售业绩的4%)，团队奖和房奖。

5.团队奖可以无限代累积,当月所有业绩总额的百分比减去给下级部门董事奖励的百分比，就是z后应该得的，z高可以拿到20%。具体比例:本月本部门团队销售业绩五万可拿业绩的2%，10万可拿4%，30万可拿6%，50万可拿8%，100万可以拿10%，往后依次累计。比如你开发了7个部门，他们的本月销售业绩分别是 d_i 一个部门5万，第二个部门500万，第三个部门80万，第四个部门300万，第五个部门60万，第六个50万就都是你的业绩。

2015年的下半年开始，O2O整体上已经是横尸遍野了。这里要顺便说一下*近比较火的VR行业，目前还没有发现能够让大众接受的强刚需入口，因此在刚需和模式都还没有想好的条件下大面积的疯狂，只能说一年后应该是现在O2O的缩影。而O2O也从某种程度促成了今年的“互联网+”的风口，从某种程度上说O2O是“互联网+”初期的形态，通过2015年的洗礼之后，真正的成熟的形态已经到来。

京东到家的逻辑则是快递员模式，通过京东的快递优势，结合线下的便利店和相关线下实体的商户来对周边形成生鲜到家的服务。实体店可以看作是B端的合作，生鲜除了线下的实体店外，就是快递的因素了。快递的服务区域是高频的在家的门口服务，这一点符合了大部分中国人认为家的概念是非常隐私的理念。不管是58到家还是京东到家基本上都是属于B2C模式的业务，大家也能看出C2C模式居多的O2O将会慢慢消亡。