

久久念商城app开发

产品名称	久久念商城app开发
公司名称	广州微码互联科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	天河区中山大道中379号
联系电话	13480273125 13480273125

产品详情

虽然麾下拥有京东这一员大将，但本身不做零售业务，也没有深耕的意愿。马化腾提出“去中心化的智慧零售解决方案”，腾讯的角色定位就是一个零售商的“工具箱”，开放用户与流量、数据和技术等平台能力，为零售商赋能。就好像安卓系统，更加开放和自由，玩家数量也更多，但同时也更野蛮生长，要求商家本身拥有更强的自主运营能力。

久久念商城系统开发、久久念商城系统模式开发、久久念商城系统软件开发、久久念商城系统平台开发、久久念商城小程序系统开发。

久久念商城商业模式爆款产品：“酒久念”纪念版酒，限量60万支。官方指导零售价：1199元/支商城爆款价：499元/支买到就是赚到，三年后公司按爆款价双倍价值回购。

一、会员身份：

创客：购买一支爆款价的酒即成为创客，499元/支，成功分享两人购买，立即参与销售芬苳，销售区域每销售1支获得1元芬苳。

经销商：购买一箱6支爆款价的酒即成为经销商，2994元/箱，成功分享两人购买，立即参与销售芬苳，销售区域每销售1支获得2元芬苳。二、分享佣金：一级佣金。499元×16%，即：每支80元。月月复购月月拿。

三、复购：每月1号至3号须复购一支或者一箱爆款价纪念版的酒才享有销售芬苳（复购1支即创客身份，复购一箱6支即经销商身份）。创客身份当月收入不超1000元则无须复购，经销商当月收入不超3万元则无须复购。

四、股息池【2倍芬苳】：公司上市股改之前商城每销售一支酒留存5元进入股息池，所有购买“酒久念”酒成为创客或经销商身份的，都可以参与派息，每月派息一次，直至派息收益达2倍截止。

五、二二池【5倍芬苳】：商城每销售一支酒，留存5元进入二二池，直接分享两个及以上粉丝下单的都可以芬苳，每月芬苳一次，直至芬苳收益达到5倍截止。

六、贡献池：

商城每销售一支酒，留存5元进入贡献池，累积每月发放一次给当月新增分享达标人员。

例如:1月份奖金池总额有100万元，2月1日至2月3日开始按如下分配:

- 1、新增分享10人~14人消费，按达标人数平均发放奖金池总额的10%，共计10万；
- 2、新增分享15人~19人消费，按达标人数平均发放奖金池总额的10%，共计10万
- 3、新增分享20人~24人消费，按达标人数平均发放奖金池总额的20%，共计20万；
- 4、新增分享25人~29人消费，按达标人数平均发放奖金池总额的20%，共计20万；
- 5、新增分享30人~39人消费，按达标人数平均发放奖金池总额的20%，共计20万；
- 6、新增分享40人以上消费，按达标人数平均发放奖金池总额20%，共计20万。

七、合伙人：招募合伙人共99人，满额截止，公司每销售一支酒，99个合伙人每人分配1元（复购也算）。

- 1、第一批33人，每人2万元，要求:自己是经销商身份，成功分享三个经销商，一个月内销售区域粉丝达到100个以上。不达标退出合伙人资格；
- 2、第二批33人，每人5万元，要求同上（每三个月考核一次，考核标准待定）。不达标退出合伙人资格；
- 3、第三批33人，每人10万元，要求同上（每一个月考核一次，考核标准待定）。不达标退出合伙人资格。

八、落地服务中心：

1) 申请条件:自己是经销商身份，直接分享3个经销商，即可申请久久念服务中心。

2) 场地及奖励补贴:一星服务中心要求及补贴【补贴秒到】:写字楼有100到300平米，办公设备齐全的，能赋能社区会员的。补贴:申请人自己销售区域每售出一支“酒久念”酒有10元奖励，销售区域内的其他服务中心销量减掉不计算。二星服务中心要求及补贴【补贴秒到】:写字楼300平米以上的，办公设备齐全的，能赋能社区会员的。补贴:申请人自己销售区域每售出一支“酒久念”酒有20元奖励，销售区域内的其他服务中心销量减掉不计算。

3) 推荐成立社区服务中心的，推荐人可以获得该服务中心销售区域内每支酒1元的奖励。

九、中心主任

【达成条件】直推3家（含3家）一星或二星服务中心升级为**【中心主任】**

【中心主任服务费】直推的所有服务中心区域每售出一支酒，中心主任获得5元/支服务费，其他收益不变！

然而，零售行业历史悠久、市场庞大、玩家众多，而且集中度低、区域性强，情况要复杂得多，不可能像手机行业那样天下两分。根据中华全国商业信息中心的统计，2017年零售baiqiang销售规模占社会消费品零售总额的比重为16.6%，目前阿里和腾讯两家所布局的范围，也仅是中国零售市场的一部分。大商集团、物美、王府井、天虹等零售baiqiang企业都未加入任何一方阵营，因此，中国“新零售”的市场格局还远未成型。