

博康高品商城小程序开发

| | |
|------|-------------------------|
| 产品名称 | 博康高品商城小程序开发 |
| 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

更可怕的是，在社交行为中，人的很多举动都是虚伪的，“一些你根本不熟悉的人，无缘无故给你点了赞，没准他是有求于你，希望同你搭讪，吸引你的注意。”这就意味着一个出于商业目的的企业，不能过分地依赖人们的社交行为和建立朋友圈来实现产品和品牌的营销。人们社交的目的不同，行为会“失真”，多数情况下并不含有真正的商业价值，这是每一个试图通过聚集社群来开发商业价值的企业尤其要注意的。

博康高品商城系统开发，博康高品模式平台搭建，博康高品商城公众号开发，博康高品模式软件开发。

文章的最后，我们再来关注一下博康高品推行的奖金制度该如何解读。据公众号“博康高品”发布的资料显示如下：

一、积分奖

签到送积分，连续签到20天送10积分，连续签到30天送20积分；购物赠送100%积分；推荐朋友得50%积分；积分可抵扣现金，成本价兑换产品。

二、推荐奖

1. 下单任意一款产品，升级VIP，享复购或推广20%佣金；

2. 佣金达到400元，升级县代理，享复购或推广31%佣金，包含分销的20%和团队的11%；

- 3.佣金达到4000元，升级市代理，享复购或推广42%佣金，包含分销的20%和团队的22%；
- 4.佣金达到4万元，升级省代理，享复购或推广53%佣金，包含分销的20%和团队的33%。

三、级差奖、平级奖

- 1.直推平级，可以拿其团队业绩的2%；
- 2.各级代理团队奖励拿级差，每级级差11%。

四、领导人奖

- 1.佣金达到400元，可申请街道/乡镇辖区1%的奖励；
- 2.佣金达到4000元，可申请区/县辖区2%的奖励；
- 3.佣金达到4万元，可申请地区辖区3%的奖励；
- 4.佣金达到40万元，可申请全省辖区4%的奖励。

五、股东分红奖

- 1.伞下团队销售金额达到10万元，得团队业绩的1%；
- 2.伞下团队销售金额达到30万元，得团队业绩的2%；
- 3.伞下团队销售金额达到80万元，得团队业绩的3%；
- 4.伞下团队销售金额达到150万元，得团队业绩的5%；
- 5.伞下团队销售金额达到500万元，得团队业绩的7%；
- 6.伞下团队销售金额达到1000万元，得团队业绩的10%。

注：区域奖励以收货归属地为准，每个区域仅有1个名额，各区域对应级差奖励；佣金指的是自己复购（分销）+团队奖励+平级奖励+区域奖励+领导人奖励的总收入。

目前营销界的各种所谓“新玩法”，都没有超出经典营销理论所能解释的范畴。张黎认为，与时俱进不等于要跟风，商学院的使命是要通过现象找出本质和规律，为每一个学生未来5~10年的商业生涯打下逻辑思维和理论上的基础。“‘与时俱进’是肯定的，但这种‘柔性’也要把握到一定的火候才行，一定不能将还没有成形定论的东西教给学生。”