



让产品形成爆品，实现传播关系的裂变。

2.绩效奖励（团队长加权分红）

设置股东权重，激励推广贡献，壮大平台。

3.区域奖励（省市区 区域代理）

平衡线上线下载利益，迅速将品牌市场化。

#### 4.gaoji奖励（不同等级差异化奖励比例）

细化推广员等级，晋升优化团队。

#### 5.店铺奖励（团队级差收益）

额外奖励能力突出者，强化推广团队。

#### 6.消费奖励（消费分红奖励）

根据用户消费额度，作一定标准的奖励。

## 7.积分/购物币奖励

通过积分提现、积分购物、积分抽奖，加强粘性，沉淀用户。

## 8.云店奖励（每一个小B均有自己独立店）

万店同源，轻模式运营快速整合B端资源。

9.招商奖励（一次招商管道长久收益）

让用户为平台建立供应链实现双赢。

10. 运费奖励（运费也能分佣）

免费领产品，运费还可以分佣，增加管道收益

11. 团队奖励（考核梯度团队业绩，有效避免下级超越烧伤）

按月统计销售额，进行梯度奖励