

# 云巢绿色积分消费系统

|      |               |
|------|---------------|
| 产品名称 | 云巢绿色积分消费系统    |
| 公司名称 | 广州金诺互联网科技有限公司 |
| 价格   | .00/件         |
| 规格参数 |               |
| 公司地址 | 广州天河区         |
| 联系电话 | 15222177508   |

## 产品详情

温馨提示：文章资料收集于互联网，仅作为开发需求者的模式案例参考作用，与平台没有任何关系，如需定制系统请详询，玩家勿扰。

====专业的系统软件开发公司====

这个云巢科技有限公司平台的性质是一种公益综合性质的消费平台，以前你们常见的类型就是消费返利的模式，也就是淘客系的模式，购买消费产品可以获得一定比例的节省。

那么在云巢科技平台是全返模式。也就是你消费不仅得到省钱，还可以消费多少就返多少积分，积分每天释放出来达到100你就可以提现，相当于你消费的本金会回来！底层逻辑就是这样简单。

云巢：2023创业shouxuan，全民免费参与、消费全补贴平台，稳定长久！

一，项目优势：

适应趋势：促进绿色积分消费升级政策的落实

合法性，免费注册下载；模式合规，只有直推一级；

消费刚需：每个人每天都要消费，包括加油，网购，充话费，实体店锁客引流，如果你今天想去某宝买一样东西，你要花1000元，那么你可以来到云巢消费平台过去购买，不仅可以得到相应的产品，你还可

以慢慢的把你消费的1000拿回来了，反之你花了1000还是只有产品，没有任何增值一说。需要的步骤也很简单，仅仅就是来注册一下，然后通过云巢平台过去买即可，从而为你节省1000的本金。

可行性：这类商业模式已经有成功案例，某凤煌平台运营4年左右，都成功上市了。当初的推广者大部分都有股份，意味着什么你懂得。

对于消费者来说，无痛消费，他越消费越有利润，做到无痛消费的目的；

对于商家来说，他可以达到锁客的目的，还可以实现它的客户跨界消费带来的利润，比如商家注册了，他推广自己的客户在云巢消费，不仅在他店铺消费可以返积分，去其他电商平台消费也可以提成，这样商家无形中赚了客户其他渠道消费的利润了。

对于创业者来说，在一个有趋势性+合法性+管道收益的角度来看非常适合自己的。总比你做那些资金盘好吧。我们要的是长久稳定，细水长流的项目。

## 二，公司政策

志愿者（代理）：

目前正在招募10000个志愿者，福利如下：

消费1000元积分商城的任选产品可转变成为公益志愿者，参与公益志愿者。

有1000的产品

有1000的积分

有500的期权(云巢公司利润的5%)每月平均分给公益志愿者

分享免费用户扫码注册成功下载云巢APP奖励200积分。

普通消费者：

普通消费者就是注册使用，消费多少返回多少积分，每天释放千分之一，满足100即可提现。

## 三，怎么在云巢赚钱

这里有两个用户属性，一个是普通消费者，你可以自己来平台消费返回积分提现，省钱就是赚钱，出掉手续费拿回本金可以达到75%。这样不仅仅是省一点点了，相当于你赚了产品，还赚了本金。

当然，想要更大的利润或者想做管道收入就是做代理（自愿者）我们来举一个例子：

享受直接分享的用户1%流水：

(举例说明，比如今年一家人消费8万) $1\% \times 8\text{万} = 800$ ，你直接分享的用户越多，得到的积分就越多，获得的流水就越多，假如你推荐100个消费者既是8万，如果1000个就是80万。

直接对接商家入住流水的5%：

(举例说明，今天商家一天的流水1000到5000) $1000 \times 5\% = 50\text{元}$ ... $5000 \times 5\% = 250\text{元}$

比如：你对接商家10家，按照最低来算一下，10家商家50元=500元每天，给力的提现还是秒到支付宝或者微信。10家商家250元=2500元。一天喝茶聊天很轻松就到手。要获得的更多，就多多对接商家，这不是一笔不小的收益。比做外卖商家对接更直观简便。

招代理可获得代理金额的10%：

一次性秒到，(以后拿代理流水1%，加收益的10%)秒到

备注：

直接分享代理，分享第一个可获得200余额+收益的10%+消费1%的流水。

分享第二个200余额+收益的10%+消费1%的流水，完成任务成为老板身份。

分享第三个从老板身份可获得400余额+收益的10%+1%的流水，每单200见点奖。

每个人都要无私奉献前两个代理作为间点奖以此类推。

第四个400余额，加收益的10%+1%的流水+每单200见点奖。

直接分享成为代理(补贴100余额)\*\*拿出3000万来做补贴，补贴完为止。所以抓紧时间抢购，时间不等人

