

商业模式创新成关键，七星创客模式拆解

产品名称	商业模式创新成关键，七星创客模式拆解
公司名称	东莞市莞带大数据科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋402室
联系电话	13143659518 13143659518

产品详情

在当前线上线下增长瓶颈的情况下，融合线上线下已成为未来趋势。新零售时代已经来临，而社交电商则依托新零售发展出新的形势，成为电商市场的强劲势力。社交电商和新零售的融合有望成为新经济发展的下一个风口。随着互联网的到来，社交新零售迎来了更大的平台，然而平台数量的增加也导致liulian g分散。为了解决这一问题，商业模式的创新成为了关键。在这里，我想向大家介绍一种新的商业模式——七星创客。

七星创客模式是一种基于销售的方式，通过顾客裂变的方式，培养新的顾客，从最低级的星级逐步tishen g到最高级的星级，获得最大的利益和福利。这种模式主要适用于那些希望扩大客源，裂变新顾客的公司，比如美容、口腔、酒类、快消品、线下教育培训等行业。

下面小编来带大家拆解七星创客模式玩法机制：

1，客户消费：3960元（买2送一）平均1320一盒，后期复购5折，1980元(买2送1盒)平均一盒660元。

同时赠送创客身份，享受分享资格。分享帮助三个女性获得生殖健康的机会，自己之前的本钱就回来了，也就相当于免费使用产品了，如果再连续分享6个人，全年产品都可以免费使用。因为分享第1个人公司奖励10%，也就396元，分享第2个人，公司奖励20%也就792元，分享第三个人，公司奖励70%，也就是

2772元。做同样的复制，确保每个人都能经济实惠的使用产品。创客分享完三个人以后，就成为1星创客，成为1星创客，就可以享受团队业绩的3%奖励，

2，以次类推，成为2星，需要培养两个1星且团队业绩完成5万元，享受团队业绩的5%奖励，

3，成为三星需要培养两个两星，享受团队业绩的7%奖励，并且同时享受伯乐奖励：（什么是伯乐奖励，伯乐奖励是指上级可以拿直属下级团队业绩的100%，直属下级团队业绩拿多少，上级伯乐奖就拿多少。三星以上都享受伯乐奖。）

4，想要成为4星，需培养两个三星，享受团队业绩的9%奖励，

5，想要成为5星，需培养两个4星，享受团队业绩的11%奖励，

6，想要成为6星，需培养两个5星，享受团队业绩的13%奖励，

7，想要成为7星，需培养两个6星，享受团队业绩的15%奖励，

8，想要成为总裁，需培养三个7星，享受全网业绩的3%的加权分红，并奖励30万现金（购车基金这个有名额限制），

9，想要成为董事，需培养三个总裁，享受全网业绩的2%的加权分红，并奖励100万（购车基金扣掉总裁的30万，名额也有限的）

备注：

团队业绩=新增业绩+80%复购业绩

伯乐奖=直属团队业绩奖的100%

结算方式：

1，直推，团队业绩奖，伯乐奖是即刻在后台显示

2，分红是每个月15号左右发放

3，提现手续费8%+单笔5毛钱

（总裁和董事的现金奖励都是购车基金）

水母豆：客户下单，可以采取转送水母豆给他，让他用水母豆进行下单，现金给到自己，这样就可以规避提现手续费，要实现水母豆转送，对方必须绑定银行卡，进行实名。然后后台点开我的钱包操作，输入对方手机号码就可以进行转送了。

接下来核心的跟大家介绍几个点

一：伯乐奖励

A是七星，B是4星，C是2星，C分享了D成为创客（方便计算，我以4000为例）

C是2星，团队业绩系数是5%，所以业绩奖励是 $5\% \times 4000 = 200$ 元，2星没有伯乐奖，只有团队业绩奖励，但

是B是四星，享有伯乐奖，B的伯乐奖就是C的业绩奖的100%，也就是200元，然后B是四星团队业绩系数是9%，跟C有4个点的业绩差，那B的业绩奖就是 $4\% \times 4000\text{元} = 160\text{元}$ ，A是七星，伯乐奖是B业绩奖励的100%，也就是160元，A的团队业绩奖系数是15%跟B有6个点的差，它的业绩奖励就是 $6\% \times 4000 = 240\text{元}$ 。假如A的上级是三星E，那E可以拿到A的团队业绩100%的伯乐奖，也就是240元，所以这个模式不怕被超越，找到大资源能赚钱，跟着大资源也能赚钱。

二：接点功能介绍

举例A直推三个A1,A2,A3,成为1星，当第四个客户A4通过接点功能给到A1，涉及到的收益有直推的 $10\% \times 396\text{元}$ ，是给到A的，并且还享受3%的业绩奖励，118.8元，然后业绩算A1的，A1不享受业绩带来的收益，只享受业绩带来的级别晋升。从而使得自己及直属业绩拿到更高系数。

使用接点功能需要注意几点：1，客户必须扫自己的码，2，24小时内，完成转挂接点操作，或者下单后24小时内完成转挂，3，接点人必须实名认证，手机号要绑定好。

三：架构搭建（建议）：

稳定架构搭建逻辑，一定是按照一拖三的形式来搭建，最完美的形式是，这四个号都是自己的，因为我们不倡导无限开横排，有新的资源也是建议放到深度里面，只有这样才能快速的让主号进行升级，拿到更高的业绩奖励系数。既然都是要往深度去放资源，为何上面的三个号不是自己的呢。