

一亩田系统模式小程序开发

产品名称	一亩田系统模式小程序开发
公司名称	广州微码互联科技有限公司销售部
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广州市天河区中山大道中379号6栋6602室（注册地址）
联系电话	13422202839 13422202839

产品详情

面对行业竞争的加剧和消费者需求的多样化，家乐福和其他零售企业都需要加大对业务模式的创新和升级。他们需要进一步提升线上线下的整合能力，加强数据分析和个性化服务，以满足消费者不断变化的需求。

就在前不久，家乐福购物卡结算又被推上了风口浪尖。家乐福相关负责人回应称，为了防范近期黄牛集中挤兑商品套现等行为，公司对购物卡消费政策做了临时性调整。

师带徒退休模式（也叫一亩田模式），2+1链动模式开发

一，2+1模式系统开发（2.0系统）

消费499块钱成为消费商。

推荐两个消费商成为联合创始人。

直推10个联合创始人并且团队有200个联合创始人成为合伙人。

直推100元（推的前面两个人可以分开设置比例，例如：推第1个人20%，推第2个人80%，推二返本，3+1的话就是推三返本，推每一个人都可以单独分配设置比例）

分红200元

帮扶奖20%。

平级奖10%。

全球分红

消费商每单拿出10元全球分红。每天分红达到500元之后停止分红。

合伙人。每单拿出10元全球分红。

二，天天秒2+1已升级到3+1功能（可以是2+1，是2+1的升级版）。

链动3+1（5.0系统）功能：

（直推奖，分红奖，帮扶奖，平级奖，区域奖，报单奖，全球分红奖等多种奖励方式，完美兼容2+1的一切制度）

1.直推三个人才能成为老板出局（设置推两个人也可以）

2.直推三个人成为老板才能拿到帮扶奖。

3.自购多少单拿到一个权证

或者团队有多少单才能拿到一个权证（一个权证就是一个分红资格）

4.平台每单拿出一定的收入来全部权证加权平分。分完权证就消失了（避免了全球分红养懒人）

5.签到送积分

6.（积分 + 余额）购买产品或者消费券

7.全球分红，直推多少老板，团队累计多少业绩。享受公司新增销售业绩百分比。（制定了封顶机制，达到多少钱可以停止分红）

8.运营中心

A、增加2%报单奖。

B、享受公司订单分红（按总业绩3%平均分红，累计奖励10万）

9.市级或者省级代理增加2%报单奖。

10.增加重消功能（重消只参加分销，不能参加分红）

11.增加分红平级，大细左右市场要达到业绩要求分红

12.增加开始留级上级二人增加业绩要求（此二人可替换）

13.增加多个不同级别的老板。可以卖老板资格。不同级别的老板拿下级老板不同的级差。

报道还指出，家乐福北京双井店近期存在部分货架闲置的情况。预制菜区域只剩下零星商品和空荡的货架，而米面粮油区域每个货架上只摆放着一种商品，品类相对单一。这一现象引发了对该店铺运营状况和供应链管理的关注。