

肆拾玖坊商业模式开发，四十九坊营销模式开发

产品名称	肆拾玖坊商业模式开发，四十九坊营销模式开发
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	服务项目:东莞数字藏品系统开发 定制项目:数字藏品系统开发 地区:东莞
公司地址	东莞石排瑞和路一号
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

49坊系统奖金制度，肆拾玖坊商业模式开发，四十九坊营销模式开发，49坊分销系统（模式开发），肆拾玖坊新零售模式开发。肆拾玖坊商业模式开发，四十九坊营销模式开发肆拾玖坊商业模式开发，四十九坊营销模式开发肆拾玖坊商业模式开发，四十九坊营销模式开发肆拾玖坊商业模式开发，四十九坊营销模式开发肆拾玖坊商业模式开发，四十九坊营销模式开发

在互联网+时代，档案信息实现了数字化存储，不仅丰富了档案管理形式，而且建立了档案管理数据库系统，将所有档案信息资源都涵盖在内，有效的提高了档案信息的管理效率，实现了人力、物力和财力的节约，用户能够更加方便、快捷的实现对档案信息的查询和利用，使档案服务质量和水平有了大幅度的提升。

一、在白酒行业内，肆拾玖坊是一个特殊的存在，以新零售入局白酒市场，在全国成立了108个新零售众创平台、4000个新零售终端；

二、肆拾玖坊的商业模式？

总舵:总部招募49位公司股东，每人10万，这49个人都是股东，都拥有公司真正的股权。

分舵:分公司招募分舵股东，每人2万，一个分舵招募200个人，每家分舵就有200位股东。

堂口，堂口也就是是终端门店，每人1万，一个堂口招募30个人。

30个人成立的终端门店，除了占有店面的股份，还要想持有分舵的股份，在需要完成指定的业绩指标整套下来，采取分舵主代持的方式。

三、新零售系统搭建：

商城下单、分润模式实现（价差、分销、区域分红、团队业绩分红等...）、门店导航、自动返佣、素材推广，营销功能，等....

四、分润机制设计：

1.设计股东的股权分红。分院的股东取决于提货量，比如设置三个梯度，按拿货量来设计对应的比例，拿的数量越多，比例就越高。

2.设计价差。股东拿货有一个内部价，那终端给会员的零售价之间，就有一个价差出现，这个价差就归股东所有。

3.招商返佣。

4.区域分红。

5.团队业绩分红

在当前互联网+时代，需要加快档案管理观念的转变，利用互联网思维，并充分的利用各种先进的技术和方法，强化档案管理系统和数据库建设，打造局域网络平台，不仅实现档案信息的快速检索和浏览，而且实现档案信息的真正共享。