

黄山无极雪模式开发系统

产品名称	黄山无极雪模式开发系统
公司名称	广州软狐科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	天河区中山大道西富力街
联系电话	18026231817 18026231817

产品详情

黄山无极雪模式开发系统、【丽丽】黄山无极雪模式系统开发、黄山无极雪模式软件开发、黄山无极雪系统模式开发、黄山无极雪模式平台开发、黄山无极雪系统商城开发

保持对社会和行业趋势的敏感性并及时跟进新的话题和热点是至关重要的。结合当前的趋势创作内容能提高我们的新媒体的时效性和影响力。

据悉，“黄山无极雪”商城奖励制度如下：

一、会员注册、复购优惠、分享奖。增加的普通会员的推荐奖成和复购奖提成从8月10日执行。

- 1、普通会员：注册及奖励包括消费额(元)720，匹配产品，6箱尊享品水，直接分享推荐奖10%(480元)，复购及奖励（30%计个人业绩）包括复购折扣7折，直接分享复购奖5%，间接分享复购奖5%，扫码消费奖励，会员分享个人推广二维码，带来的“雪粉”消费8.5折，以及雪粉再分享带来新雪粉消费。均奖励首位分享会员10%，一旦雪粉成为注册会员，则其分享出去的关联雪粉的消费奖金由该注册会员享有；
- 2、VIP会员：注册及奖励包括：消费额(元)2400，匹配产品10箱品水+台热式水机，直接分享推荐奖15%(720元)，复购及奖励（30%计个人业绩）包括复购折扣6.5折，直接分享复购奖5%，间接分享复购奖5%，扫码消费奖励会员分享个人推广二维码，带来的“雪粉”消费8.5折，以及雪粉再分享带来新雪粉消费。均奖励首位分享会员10%，一旦雪粉成为注册会员，则其分享出去的关联雪粉的消费奖金由该注册会员享有；
- 3、经销商:注册及奖励为消费额(元)4800，匹配产品，40箱品水，或30箱品水+1台即热式水机，直接分享推荐奖21%(1008元)。复购及奖励（30%计个人业绩）包括复购折扣6折，直接分享复购奖5%，间接分享

复购奖5%，扫码消费奖励会员分享个人推广二维码，带来的“雪粉”消费8.5折，以及雪粉再分享带来新雪粉消费。均奖励首位分享会员10%，一旦雪粉成为注册会员，则其分享出去的关联雪粉的消费奖金由该注册会员享有。

说明：

1、普通会员和VP会员可以升级为经销商，从升级日起享受升级后的级别福利与奖励，

2、一次性购买14.88万（相当于31个4800套餐），且按既定的顺序一次性自动安置的会员作为城市运营商；直接分享人的推荐奖为2000元，

3.即热式饮水机和水质测试箱的复购没有折扣。）二、业绩积分从8月10日0:00执行。每天按业绩较小业绩市场的新增业绩计提积分的百分比和分日封顶数：普通会员2%(360)，VIP会员3%(1200)经销商及城市运营商4%(2500)。说明：注册点位的消费款不计入本人业绩；积分可以用于复购和注册会员购买套餐。

三、月度帮扶奖。8月份按下表规则核算月度奖；运营商晋级规则从8月10日执行。

会员级别如下：

1、经销商晋级条件：本人购买4800套餐或升级到4800套餐，兑现条件（复购结余不计入下月）：当月小市场新增0.5万，且复购300元，月度奖预提方式（达到兑现条件后核发）：晋级后享受直推、间推会员新增套餐推荐奖的20%；

2、代理商晋级条件：本人是经销商，两个市场各有一位直推经销商，小市场业绩5万，兑现条件（复购结余不计入下月）：当月小市场新增2万，且复购300元，月度奖预提方式（达到兑现条件后核发）：晋级后享受直推、间推会员新增套餐推荐奖的35%；

2、运营商晋级条件：本人是代理商，两个市场各培育一位直推或间推成为代理商，兑现条件（复购结余不计入下月）：当月小市场新增4万，且复购300元，月度奖预提方式（达到兑现条件后核发）：晋级后享受直推、间推会员新增套餐推荐奖的50%。

1、一旦晋级身份长期不变，升级后享受相应级别的各项提成奖励，下月初按约定的现条件审核发放；

2、从晋级到经销商、代理商和运商级别时起，其下直推或间推如有新增套餐推荐奖(不含复购奖)，则相应级别的百分比预提月度奖励，月初审核是否满足上月奖励兑现条件，其中：奖励条件中的复购以付款额计、结余跨月无效，当月小市场新增业绩以日业绩奖列表的每天小市场新增业绩全月累计值为依据。达标后奖金生效计入个人可提现账户。如运营商只达到代理商的奖励条件，只享受代理商的月度奖励；如运营商或代理商只达到经销商的奖励条件，只享受经销商的月度奖励;如没有达到经销商的月度奖兑现条件，则没有月度奖。

3、一次性购买14.88万产品且自动安置的会员，会员号直接晋升运商，两个市场的会员号直接晋升为代理商。

4、晋升到运营商(含城市运营商)后可以申请开设体验店。四、合伙人分红：合伙人和功勋合伙人的晋级规则从8月10日执行；分红核算和兑现条件从8月份执行。

合伙人级别：

1、合伙人晋级条件：本人是经销商，两个市场各直推1位经销商，总业绩35万，其中小市场达14万，分红的分配原则：参与全系统月度业绩5%的平均分红，分红对象条件（复购结余不计入下月）：当月复购300元；

2、合伙人晋级条件：本人是合伙人，直推或间推中产生2位合伙人，分红的分配原则。除合伙人分红外，享受本系统月度业绩1%中各60%的平均分红和40%较小市场业绩加权分红（均以所有人核算），分红对象条件（复购结余不计入下月）：当月小市场业绩10万，且复购500元。

3、功勋合伙人晋级条件：本人是合伙人，直推或间推中产生2位合伙人，分红的分配原则，除前两档分红外，另享受本系统月度业绩1%中各60%的平均分红和40%较小市场业绩加权分红（均以所有人核算），分红对象条件（复购结余不计入下月）：当月小市场业绩10万，且复购500元。

1、只要月度内任意达成合伙人的级别，即按上述规则享受分红，其中分红条件中的复购以付款额计、结余跨月无效。

2、当月小市场业绩以日业绩奖列表的每天较小市场的新增业绩的全月累计值为依据。

3、如功勋合伙人只达到合伙人的享受分红条件，只享受合伙人的分红奖励。

五、招商补贴及推广激励:每场提前报备且公司同意的区域招商补贴按成交额的4-6%(分区域设定)计算，约占1%；每月计提全系统业绩的1%，用于阶段性的推广销售激励和骨干(运营商和坚持做市场的合伙人)的年度业绩表彰或旅游支出。

六、奖励申请发放规定:每周申请一次，提现申请不低于100元的倍数，5000元(含)以下的微信提现、5000元以上的银行汇款。所有奖项(含积分)的微信提现、银行汇款均扣除共6%的代缴税款和提现手续费，会员无需提供发票。

盒马CEO侯毅日前发布全员内部信，表明2022年是盒马新零售的成熟期，盒马成绩坚持高速添加，其间主力业态盒马鲜生完成盈余，“盒马作为一个新零售业态完成了阶段的方针”。侯毅表明，“产品力是盒马仅有的中心竞争力”，2023年将持续打造好产品，并加大App的运营功能，完成愈加全面的互联网化。

。