

七星创客模式：社交网络与奖励机制的融合与创新

产品名称	七星创客模式：社交网络与奖励机制的融合与创新
公司名称	广州市微码互联科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	天河区中山大道379号联合社区东区
联系电话	13480273125 13480273125

产品详情

在当今竞争激烈的市场环境中，营销策略的创新显得尤为重要。七星创客模式是一种创新的营销策略，它结合了社交网络的力量和奖励机制的激励，使消费者在购买产品的同时也能成为品牌的推广者。

一、七星创客模式的玩法

客户报单与奖励

客户购买指定产品后，会获得“创客”身份，享受分享资格。每分享一个客户，公司会给予10%的奖励，分享第二个客户给予20%的奖励，分享第三个客户给予70%的奖励。这种奖励机制鼓励用户积极分享产品，从而扩大销售网络。

2.团队建设 with 升级

要升级到更高的奖励级别，需要培养一定数量的“创客”并达到相应的团队业绩。例如，要成为“2星创客”，需要培养两个“1星创客”且团队业绩达到5万元。随着级别的提升，享受的团队业绩奖励比例也会提高。这种团队建设的方式不仅有助于提升用户的归属感和忠诚度，还能促进企业的持续发展。

3.伯乐奖励

成为三星需要培养两个两星，享受团队业绩的7%奖励。上级可以获得直属下级团队业绩的100%奖励，这称为“伯乐奖”。例如，当A是七星创客时，他的直属下级B的四星创客的业绩奖的100%会被A获得。这

种奖励方式激励上级积极培养下级，形成良好的团队氛围。

4. 分红与提现

公司会根据全网业绩发放分红，级别越高享受的分红比例越高。提现需要支付一定的手续费和单笔费用。这种分红机制能够激发用户的参与热情，提高企业的收益。

5. 水母豆转送功能

为了规避提现手续费，该模式还引入了“水母豆”转送功能。用户可以将购买产品的现金奖励通过“水母豆”转送给其他人，接收人可以用它来购买产品。要实现转送功能，双方需要绑定银行卡进行实名认证。这种功能不仅方便了用户之间的交易，还为企业增加了销售渠道。

二、七星创客模式对企业和消费者的价值

快速扩大销售网络

通过鼓励用户分享产品给朋友和家人，该模式能够在短时间内扩大销售网络，提高产品zhiming度。企业可以利用用户的社交网络实现产品的快速传播，降低营销成本，提高品牌zhiming度。

2. 高度激励用户参与

多种奖励级别和奖励方式激励用户积极参与分享和团队建设。这种激励措施能够提高用户的参与度和忠诚度，促进企业与消费者之间的互动和沟通。

3. 降低营销成本

通过用户自发的分享和推荐，企业可以降低营销成本，提高品牌zhiming度。相比于传统的广告宣传方式，七星创客模式更加精准、高效，能够更好地满足消费者的需求。

4. 建立长期客户关系

通过与用户建立团队关系，企业能够更好地了解用户需求，提供个性化服务，从而建立长期客户关系。这种关系不仅有助于提高企业的市场份额和销售额，还能够增强消费者的满意度和忠诚度。

总之，七星创客模式是一种创新的营销策略，它结合了社交网络的力量和奖励机制的激励，使消费者在购买产品的同时也能成为品牌的推广者。该模式对企业和消费者都具有重要的价值，能够快速扩大销售

网络、高度激励用户参与、降低营销成本以及建立长期客户关系。