

力之宁乐天宝系统模式案例

产品名称	力之宁乐天宝系统模式案例
公司名称	广州金诺互联软件定制开发
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广州市天河区吉山新路街24号1栋七单元201房
联系电话	18928905212 18928905212

产品详情

温馨提示：非平台方！文章资料转载于互联网，仅作为系统开发需求者的模式案例参考作用，与平台没有任何关系。如需定制系统请详询，咨询平台代理和玩家勿扰！社群已经成为用户社交的载体。因为它具有跨越地域、流量巨大等特点，成为很多行业沉淀和转化用户的一种常见方式。很多人认为，获取新用户最快的方式，就是加入各种社群，然后去添加陌生人，其实这样的行为并不推荐使用。私域流量并不是往微信里随意添加陌生人，然后频繁群发广告，刷屏朋友圈等。这些行为对于处在红利期的私域流量，并没有太多好处。因为社群一般都是基于相同价值或者理念而建立的，如果没有建立信任而随意添加群友，只会增加厌烦感。并不能形成有效的私域流量，甚至会被拉黑。面对社交电商和私域流量发展，我们要怎么把握住机会呢据平台推广资料介绍，参与用户消费购买健康产品后可以获得1.5倍的消费积分（每日按新增业绩的0.3%释放积分），同时赠送千分之一的爱心值。积分可以用来转售，兑换股权（目前兑换股权方面还未做详细的介绍）。直推分享用户消费还可以获得10%的现金奖励，以及赠送150%的积分加速释放。同时，为了鼓励参与用户积极推广市场，还设置了六级分红奖励：业务员：除去一个最大市场直推团队，小市场业绩达3万元，分红奖励3%；业务组长：两个团队市场个有一个业务员，可获得6%的分红奖励；业务经理：两个团队市场个有一个业务组长，可获得9%的分红奖励；gaoji经理：两个团队市场个有一个业务经理，可获得12%的分红奖励；合伙人：两个团队市场个有一个gaoji经理，可获得15%的分红奖励；（以上的级别奖励设置了级差，最高15%分红，如果出现级别，则获得该下级收益的20%）股东.两个团队市场个有一个合伙人，可获得2%的分红奖励（此级别不参与15%的级差）。与此同时，参与用户复购，可以获得10%的复购奖（个人收入的10%中拿出60%加权分红）。业务员：30%，业务组长：25%，业务经理：20%，gaoji经理：15%，合伙人：10%，店铺补贴5%的奖励，团队保单3%的奖励。所有的奖励均为积分方式，然后根据释放比例按天释放。