

X团模式：团购低价引领的强用户购买革新

产品名称	X团模式：团购低价引领的强用户购买革新
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	
公司地址	东莞市石排镇东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	15220898788 13222500584

产品详情

绿色积分消费增值

X团模式：团购低价引领的强用户购买革新

引言：强用户购买与团购低价的完美融合

X团模式以强用户购买为核心，采取团购低价模式作为平台引流入口，通过三级分销逐级佣金递减的方式构建了一套独特的分佣制度。本文将深入探讨X团模式的特点以及其独特的分佣机制，以揭示其在社交电商领域的创新之处。

三级分销递减的分佣机制

温馨提示：本文为技术开发方，文章仅作为开发需求者的模式及案例参考，与平台没有任何关系，玩家勿扰谢谢！

强大的带货能力与供应链上新的挑战

联创等级

联创等级要求团队月业绩达到350万，其中40%由个人团队完成。联创等级的销售人员在销售产品时可以赚取差价，随着业绩的提升，接单费也会逐步上升。此外，联创等级还享有孵化直属的特权，为团队的进一步发展提供了动力。

直属等级

升级至直属等级的条件包括月个人业绩2万，团队业绩12万，以及团队人数达到15个分销商。直属等级的销售人员同样可以通过销售产品赚取差价，而接单费也得到tisheng。此外，直属等级还享有孵化直属三级的返利，为团队的整体业绩贡献更多价值。

分销商等级

分销商等级要求卖够1999元的货物，业绩算上家。分销商通过卖货直接赚取差价，并且享有三级返利。这一等级的销售人员还有机会通过完成月业绩要求获得提单费。

增值的接单费与业绩完成要求

激励购买与推动业绩的智慧设计

X团模式不仅通过销售产品赚取差价，还引入了提单费的概念，进一步激励销售人员的购买欲望和业绩完成的积极性。

接单费

随着等级的tisheng，销售人员的接单费也相应上升，为其提供了更大的收益空间。这种差异化的接单费设计，既鼓励销售人员tisheng业绩，又为其创造更多的实际收益。

月完成要求

X团模式对于销售人员的月完成要求不仅tigao了销售业绩的标准，还使得销售人员有更多机会获得提单费。这种巧妙的设计促使销售人员在月底努力冲刺，为团队创造更多业绩。

结语

创新的社交电商模式

X团模式通过团购低价、三级分销递减的分佣机制以及提单费的引入，成功地构建了一套独特的社交电商模式。这一创新性的模式既tisheng了用户的购物体验，又激发了销售人员的积极性，为社交电商行业带来了新的思路和机遇。随着X团模式的不断发展，相信其将成为未来社交电商领域的亮点之一。