

嘉宝诺分销系统成熟模式案例

| | |
|------|-------------------------|
| 产品名称 | 嘉宝诺分销系统成熟模式案例 |
| 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！现在，公域流量成本越来越高，每次触达都要花钱，就以电商例子来说，想要获得更高的店铺点击、商品浏览，就必须在电商平台投入更多的资金，才能让店铺排名靠前。而私域流量只需要一个私域流量载体，可以多次触达，无需再增加费用，通过添加客户的联系方式，进行对接运营，费用较低。公域流量除了支付高昂的引流费用，引流而来的客户也并不是沉淀到了企业，比如通过知乎来引流，投放广告，客户一次消费后，又属于公域平台的了，再次触达很难。而私域流量可以通过建立自己的私域流量池，将客户都沉淀在企业账号上，可以多次触达客户，拉近与客户距离，实现客户复购。面对社交电商和私域流量发展，我们要怎么把握住机会呢

在销售“微微新郎”的过程中，嘉宝诺平台在线上将经销商一共分为了四个级别，分别是经销商、微店、五星店、zhizun店。

一、经销商条件：首次消费门槛为796元，配送1盒产品，赠送3盒三氧健康收益一：招商佣金50%，培育服务佣金25%（T+1到账）收益二：复购3折，服务佣金40元/盒二、微店条件：累计收入达到1600元或复购10盒或选择一次性3980元收益一：参与月销售总额15%分红（月复购1盒产品）收益二：复购2.5折，服务佣金40元/盒三、五星店条件：培育5个微店或一次性1.99万元收益一：参与月分红（月复购1盒）收益二：复购2折，服务佣金40元/盒收益三：免费西双版纳双飞游（6天5夜）四、zhizun店条件：培育5个五星店+个人累计复购达1000盒收益一：享受年度分红，即全球总销售额的3%加权分红收益二：复购1.5折，服务佣金40元/盒收益三：奖励一辆新能源车，价值8万元收益四：颁发“臭氧医学爱心大使”勋章，并授牌