

新零售变革下的裂变加速，云晟终端零售模式自我迭代升级之路

产品名称	新零售变革下的裂变加速，云晟终端零售模式自我迭代升级之路
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	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋301室
联系电话	14776427336 14776427336

产品详情

随着互联网的不断发展，新零售模式逐渐成为了商业领域的新宠。通过线上线下融合、代理分级、奖励机制等多种方式，为消费者和商家带来了全新的购物和销售体验。下面，我们就来详细解析新零售模式的玩法。

一、代理分级与入门门槛

新零售模式的玩法首先从代理分级开始。平台设置了多个级别的代理，包括VIP、区代、县代等，每个级别的代理享有不同的购买价格和复购价，同时也有不同的利润空间和推荐奖励。

想要成为云晟终端的代理，首先需要购买一定数量的产品作为入门门槛。

例如，门槛

1.VIP：客户下单1套产品，只需花686元，1套利润100元，复购价586元

;

2.区代：客户一次性下单5套产品（任选），需要3430元，1套利润160元，复购价526元；

3.县代：一次性拿15套产品（任选），需要10290元，1套利润220元，复购价466元（VIP和区代上县代需要累计业绩50盒）。

二、推荐奖励机制

新零售模式的另一个核心玩法是推荐奖励机制。代理们可以通过推荐新客户加入并购买产品来获得推荐奖。不同级别的代理分享不同级别的客户时，所获得的奖励也不同。这种奖励机制鼓励代理们积极寻找和推荐新客户，从而扩大销售规模。

此外，还设置了上下帮扶奖和联创分红奖等多种奖励机制，鼓励代理们之间进行合作与帮扶，共同推动团队业绩的提升。

推荐奖

1.VIP分享一个VIP，奖励100元，分享一个区代奖励500元（VIP不具备分享县代的资格）；

2.区代分享一个VIP，奖励160元，分享一个区代奖励800元，分享一个县代奖励2400元；

3.县代分享一个VIP，奖励220元，分享一个区代奖励1100元，分享一个县代奖励3300元（重点是累计，没有时间限制）；

4.市代：团队累计180套，复购价406元，市代分享一个VIP奖励280元，分享一个区代奖励1400元，分享一个县代奖励4200元；

5.省代：团队累计600套，复购价346元，省代分享一个VIP奖励340元，分享一个区代奖励1700元，分享一个县代奖励5100元；

6.联创：团队累计1200套，复购价306元，联创分享一个VIP奖励380元，分享一个区代奖励1900元，分享一个县代奖励5700元。

这些奖励机制不仅增加了代理们的收入，也增强了团队的凝聚力和向心力。

三、复购与积分系统

云晟终端新零售模式还引入了复购与积分系统。代理们在购买产品时，部分金额会转化为重消积分，用于后续的复购。这种积分系统不仅降低了代理们的复购成本，也增加了他们的购买积极性。同时，通过复购产生的业绩也会会计入团队总业绩，从而影响到代理们的分红收入。

四、线上线下融合

云晟终端新零售模式还充分利用了线上线下融合的优势。代理们可以通过线上平台展示和销售产品，同时也可以利用线下门店进行产品体验和售后服务。这种融合方式既满足了消费者的购物需求，也提升了购物体验。

上下帮扶奖

从区代开始，团队如果出现平级，下拿平级收入的15%，上拿gao级别收入的15%。

联创分红奖

1.团队业绩0到50万，2%分红；

2.团队业绩51到100万，4%分红；

3.团队业绩101到200万，6%分红；

4.团队业绩201到300万，8%分红；

5.团队业绩在300万以上，10%分红。

四、感恩回馈奖（培育奖）

团队出现联创后，除了有第三项的分红和分红级差外，同时享有第一代联创分红收入的30%，以及第二代联创分红收入的20%。

复购奖

秒结奖金收入的10%进入重消积分，90%可以全部提现秒到，10%用来复购产品，复购100%算业绩，100%算收入。

云晟终端新零售模式还具备以下优势：

灵活性：该模式的奖励机制设计灵活，不同级别的代理可以根据自身情况进行选择，既可以作为兼职赚取额外收入，也可以作为全职进行深耕发展。这种灵活性吸引了各类人群参与，有助于扩大市场份额。

可持续性：通过复购奖的设置，云晟终端新零售模式确保了客户的持续购买，为代理提供了稳定的收入来源。同时，感恩回馈奖的设置也鼓励了代理之间的合作与帮扶，有助于团队的长期稳定发展。

透明度与公正性：该模式的奖励机制公开透明，所有奖励均按照既定规则进行分配，避免了代理之间的纠纷和不公平现象。这种公正性有助于维护团队的凝聚力和信任度。

广泛的市场适应性：云晟终端的产品线丰富，涵盖了多个领域，可以满足不同消费者的需求。同时，公司强大的研发能力和先进的生产设备也确保了产品的品质和竞争力，使得该模式在不同市场环境下都能保持良好的适应性。

五、总结

云晟终端新零售模式通过代理分级、推荐奖励机制、复购与积分系统

以及线上线下融合等多种玩法，为商家和消费者带来了全新的购物和销售体验。这种模式不仅降低了商家的运营成本，提高了销售效率，也为代理们提供了更多的收入机会和发展空间。同时，通过优质的产品和完善的售后服务，云晟终端也赢得了消费者的信任和好评。

当然，云晟终端新零售模式也存在一定的挑战和风险。代理们需要具备一定的市场敏感度和营销能力，才能在这个竞争激烈的市场中脱颖而出。同时，商家也需要不断优化产品和服务，以满足消费者的不断变化的需求。

总的来说，云晟终端新零售模式是一种具有创新性和前瞻性的商业模式，它充分利用了互联网和大数据的优势，为商家和消费者带来了更多的价值和机会。在未来，随着技术的不断发展和市场的不断变化，云晟终端新零售模式也将不断完善和优化，为更多人带来更多的惊喜和收获。