

荐康客系统模式案例

产品名称	荐康客系统模式案例
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

由于传统电商流量红利的消失，获客成本越来越高昂，基本上获得一个新用户要两三百块，而且流量也不再像广告媒体那样，有很好的广告投放效果。相反，微信、微博平台的社交电商，不管是拼团模式、分销模式，还是工具性社交电商，获客成本都更低，吸引资本加入。随着互联网的发展，智能手机的不断升级，铺天盖地的手机app，让手机和互联网成为一种生活方式，我们可以借助各大软件平台的流量和影响力，推动社交电商发展。荐康客运营制度：(一)、自购或销售奖励(35%)，共分三个等级V1(VIP)，本人一次性或积累消费满330积分，自购或销售积分的5%。V2(荐康官)，本人是V1级别，直推10个V1，自购或销售积分的25%，直属V1团队自购或销售积分的20%。V3(zishen荐康官)，本人是V2级别，直推10个V2，自购或销售积分的35%，直属V1团队自购或销售积分的30%，直属V2团队自购或销售积分的10%。(二)、绩效奖励zishen荐康官V3的绩效奖(5%)。当月基础绩效达到3300积分，有2个以上当月积分5万以上的社群，每个5万以上的社群记1奖分，按积分加权平均分享当月积分的3%；当月基础绩效达到3300积分，有4个以上当月积分5万以上的社群，每个5万以上的社群记1奖分，按积分加权平均分享当月积分的1.5%；当月基础绩效达到3300积分，有6个以上当月积分5万以上的社群，每个5万以上的社群记1奖分，按积分加权平均分享当月积分的0.5%。(三)、营销奖励(8.5%)优惠券(2%)，以新人免邮券、满减券、品类券、限时券、新品限时专享等多种形式的优惠券在运营过程中持续投放市场。年度贡献奖(1%)，针对市场贡献突出的zishen荐康官，公司设置年度贡献奖，包括但不限于旅游、实物、**等形式，奖励额度不超过全年销售积分总额的1%。渠道服务补贴(5.5%)，渠道运营规划确定后，符合标准要求的渠道可申请运营授权，对获得授权并能够完成运营服务职能的渠道，发放服务订单积分的5.5%，作为渠道服务部贴。(四)、新会员注册1、实行邀请注册制。已注册会员通过分享链接、二维码、邀请码等均可邀请新人注册。2、会员注册时需要本人手机号，不需要提供身份证和银行卡信息，发放佣金时才需要提供姓名、身份证号和银行卡信息，身份证信息通过-系统授权。