

# 小米有品社交电商APP开发

产品名称	小米有品社交电商APP开发
公司名称	广州羿蝉云科技有限公司产品部
价格	.00/个
规格参数	制度:定制分佣制度
公司地址	广州市天河区中山大道
联系电话	18122030417 18122030417

## 产品详情

小米有品推手模式系统开发,开发详询项目组，V电：高坤团队

社交电商进入品牌化，科技化时代，小米科技公司携手小米有品推手全面来袭。

（系统开发公司，非运营平台方，玩家、代理勿扰）

有品推手APP采用邀请制注册，笔者以小米账号登录后，被提醒需要输入邀请码方可进入。而对于邀请码获取方式，APP上并无相关解释。笔者曾联系小米有品客服热线，据客服介绍，邀请码获取方式共分两种：一是向身边已成为推手会员的亲朋好友索要；二是关注小米有品推手微信公众号，但当被问及如何通过公众号获取邀请码时，该客服并未给出答案。笔者使用一位自称陕西佛系推手团成员提供的邀请码，终成功登录有品推手APP。

与小米有品无异，新注册用户可以直接下单付款，或者开通成为推手会员，享受相应权益和会员优惠。官方宣传的是，这些权益包括但不限于自购返利、分享奖励、免费培训、专属折扣等方面，会员开通的有效期为一年，返利比例高达30%。

推手会员的开通，通过捆绑售卖的方式实现。具体来说，要想成为“198推手会员”，需要购买官方指定列表里的任意一款商品，以“会员资格+特定商品”方式打包售卖。这些实物商品日常售价在198元左右。换言之，成为小米有品推手，约需要间接“缴纳”198元“入会费”。

不过，推手会员权益有一定局限性。《小编》浏览发现，类似小米笔记本、米家互联网空调等小米自营栏目里三十余款小米、米家品牌产品，均无推手会员折扣，需按原价购买。而APP里上线的高返利产品，全部来自于有品第三方品牌。

比起会员返利权益，198推手会员也能通过“拉人头”返佣奖励。《小编》假装推广会员意愿注册推手用户，从前述佛系推手团成员“新友”获取到了一份小米有品推手晋升制度（暂定）表。

表格信息显示，陕西佛系设计的分销用户层级从低到高，共分VIP、推广顾问、顾问三个序列。满足特定

条件可以向上晋级，同时享受对应佣金政策等奖励。

举例来说，购买198推手会员后即升级为VIP，并从分享/自买商品获得商品销售额5%~30%的佣金，直接推荐一名VIP则可以获得100元培训津贴奖励。而在这基础上，如果满足直招15名有效VIP、团队有效VIP总数50名以及顾问本人销售佣金达到200元，可以升级为P序列——推广顾问。

推广顾问的佣金政策，除享有前述VIP权益外，还可获得培训津贴、管理奖、伯乐奖等三部分佣金。据介绍，后续全体顾问还将享受整个佛系团队收入的分红。

而从M序列顾问的佣金政策设定规则来看，除直接拉新和团队邀请获取收益外，还可享受顾问主管团队拉新培训津贴，以及间接顾问主管团队拉新培训津贴，构成明确的上下线关系。

## 门槛和制度

后说一下加入的办法，会员的门槛是购买有品推手的活动商品396元（198会员+198小米有品会员专属商品）

定制开发商业模式系统软件1.模式：商城、钱包、矿机、持币生息、数字资产交易、竞猜游戏（案例：Vpay钱包、Fomo3D、酒链世界、云比特...）2.分销模式：股东分红、积分释放盘、多商家入驻、代理分销、消费返利、区域分红、公排互助（爱润研、车智汇、易易购、一号泉、蚂蚁省电王、康皱免费领、创客新零售）3.微商管理系统：微商下单、代理授权、渠道管控、云仓库存、业绩分红、扫码发货（米菲纸尿裤、TST微商、吕家传、传奇今生、凯儿得乐...）市场火爆 技术成熟 现成案例《高坤-微/电：18022401717》（了解全国市场 260人公司规模 方案梳理定制开发）