

# 车智汇系统开发平台

产品名称	车智汇系统开发平台
公司名称	林美鑫软件APP系统开发
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	天河区东圃镇
联系电话	18028510282

## 产品详情

近日，垂直电商频繁引发舆论关注。先是网易考拉多年经营，成长为巨头青睐的实力电商，被阿里相中，意欲嫁入豪门的声音不绝于耳。此前，唯品会也深得京东、腾讯青睐，牵手巨头。而另一家垂直巨头聚美多元化发展如火如荼，3亿投资的街电成共享充电宝领域最大玩家。同时，昔日乐蜂网也被传出关停，让人唏嘘。

车智汇系统开发找林楠：180-2851-0282微/电同步车智汇分销系统，车智汇小程序，车智汇商城，车智汇公众号，车智汇app，车智汇代理系统，车智汇代理模式系统开发，车智汇项目模式系统开发，车智汇系统APP开发，车智汇系统商城开发。

### 一、车智汇模式app系统奖金制度介绍：

1.直推奖励:430元/台

2.代理商职级奖励：（总共7个职级，级差奖的奖金制度模式）

.经销商：直推5台，团队业绩15台，16台开始后面产生的每台新数据奖励86元。

.区县代理:团队业绩100台车，直接推荐15台，后面产生的新数据每台129元。

.优秀区县代理:团队业绩300台车，直接推荐15台，后面产生的新数据每台172元。（除大代理商之外，其他代理商总计60台）

.市级代理:团队业绩600台车，直接推荐15台，后面产生的新数据每台215元。（除大代理商之外，其他代理商总计180台）

.优秀市级代理:团队业绩2000台车，直接推荐15台，后面产生的新数据每台258元。（除大代理商之外，其他代理商总计800台）

.省级代理:团队业绩7000台车，直接推荐15台，后面产生的新数据每台301元。（除大代理商之外，其他代理商总计3500台）

.优秀省级代理:团队业绩22000台车，直接推荐15台，后面产生的新数据每台344元。（除大代理商之外，其他代理商总计13200台）

## 二、特别说明：

经销商到市级代理（1~4级），如果会员平级或超越，这个会员以下的渠道奖励你就没有了。

## 三、奖励:

做到【省级代理】您就是亚美的股东，共有两个奖励：

1.公司总的拿出10%的原始股权赠送给所有C端的股东。

2.享有公司全国订单的分红： 省级代理：2% 优秀省代：3%

回顾整个电商行业，经历了阿里巴巴、京东的殊死之战，以及拼多多逆势崛起的搅局，竞争依旧处在白热化时期。而对于垂直电商这个相对更为专业的赛道，无论是寄生死于小众流量的新入局者，还是早已坐拥一席之地老牌企业，都得为自己找到一条新的生存之道。拿以3C数码起家的京东来说，当年在与阿里短兵相接之时，为了获取更多的流量来抗衡，早在2014年，京东就与“流量大户”腾讯达成了战略合作——腾讯为京东开放了微信一级入口。彼时，微信早已是日活超过六七亿的移动端APP，且它的人群覆盖范围几乎是从五环内延伸到了最为偏远的下沉市场。这种战略性的合作带来的回报也是巨大的：有数据显示，目前京东有四分之一的新用户都是来自微信。也曾有京东商家自我爆料称，他们的流量和转化率最高的渠道来自微信，第二是手机QQ，第三才是京东APP。除了京东，另外一个电商黑马拼多多也选择了“傍”腾讯的大腿。从2016年起，拼多多就接受了腾讯数笔投资。数据显示，在IPO前，腾讯在拼多多持股比例为18.5%，成为它的第二大股东。也正是腾讯的大力参与，让拼多多得以更顺利地跑通“社交+电商”这条路。要知道，拼多多之所以能在这个早已有阿里、京东这种老牌玩家的行业里，逆势站稳脚跟，离不开它社交+电商的创新玩法。除了这种傍大腿的捆绑式流量，其实还有“联姻式”流量。比如，阿里与苏宁云商两家豪门联姻，互相倒流：2015年8月，阿里宣布投资苏宁云商，占后者19.99%的股份；与此同时苏宁云商也认购了阿里巴巴1.09%的股份。这种深度合作对于双方来说显然是共赢：有公开数据显示，之后苏宁易购借助阿里的渠道，实现了销售规模翻番，线上销售规模占全渠道比例超过60%，增速远超行业平均水平。而对于阿里来说，更是稳赚不赔。