

娃哈哈秒眠新零售系统软件开发

产品名称	娃哈哈秒眠新零售系统软件开发
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	
公司地址	广州市天河区中山大道
联系电话	18122030417 18122030417

产品详情

娃哈哈秒眠软件系统开发找；不论是根据新零售的定义做深层的管理体系构建，还是做“新零售+”，总而言之，根据新零售衍化而成的物品早就远远地超出了它的发展趋势环节所可以承担的。如果我们为时下热火朝天的新零售发展趋势情况找寻一个有效的表述得话，也许，傍新零售的大腿根部再适合但是了。

在妙眠商城会员专区购买一箱妙眠酸奶并且成功支付399元。

权益1：一箱30瓶200毫升妙眠酸奶，3提，1提10瓶。

权益2：复购享受8折优惠320元

权益3：分享权，分享一个人购买，赚99元现金，会员再次复购赚20元的仓卷。

备注：分享可以作为第二次复购抵扣，复购一箱320元，分享一个人购买，只需221元，分享3个人购买等于免费喝一箱。

二：门店

要求：260元一箱进货，任务500箱，传统一次一次进货投资13万元，新零售销售模式只需1万元任务量保证金，同时还赠送10箱妙眠酸奶，价值4000元，2年内完成销售量500箱返回1万元任务量保证金。按补货每箱20元返回，返到500箱为止。

权益1：直接分享一个会员赚139元一箱，间接会员赚40元一箱

举例1：你喝的好分享4个会员购买再每个人分享4个人购买，以此类推：4-16-64-256-1024个人购买

一年裂变1000个会员，每个会员代表每个家庭，一年复购10箱，每箱40元。 $1000 \times 10 \times 40 = 40W$ 元

权益2：门店直接推荐门店赚5000元现金，推荐的门店完成500箱，从501箱开始，每箱赚10元。

举例2：门店一年介绍10个门店； $5000 \times 10 = 5W$ 元

举例3：一年一个门店分享1000个会员，每个会员复购10箱

$10 \text{个门店} \times 1000 \text{个会员} \times 10 \text{箱} - 500 \text{箱} \times 10 \text{个门店} = 9.5W \text{箱} \times 10 \text{元} = 95w \text{元}$ ； $95w + 5w + 40w = 140w \text{元}$ ；一年纯利润140W元

娃哈哈秒眠商城开发；娃哈哈秒眠系统开发；娃哈哈秒眠公众号开发；娃哈哈秒眠模式制度开发；娃哈哈秒眠软件系统开发价格；娃哈哈秒眠现成源码；（详情咨询文中小编电话）

三：总代

要求：进货220元一箱，任务5000箱，传统一次一次进货投资110万，新零售销售模式只需10万元任务量保证金，公司赠送100箱价值4W元的妙眠酸奶，完成5000箱销量，返回10万元任务量保证金。按补货量每箱20元返回，返到5000箱为止。

权益1：总代推荐会员赚179元一箱，间接会员赚80元一箱

举例1：1000个会员一年每人复购10箱，每箱80元。 $1000 \times 10 \times 80 = 80w$ ；

权益2：总代推荐门店收1w元，间接门店5000元。

举例2：一个门店推荐2个门店，二二复制

$1 \times 2 = 2$ ； $2 \times 2 = 4$ ； $4 \times 2 = 8$ ； $8 \times 2 = 16$ ； $16 \times 2 = 32$ ； $32 \times 2 = 64$

复制6层总计126个门店

$126 \times 5000 = 63w$

权益3：直接门店利润差40元，间接门店利润差30元。

举例3：一个门店一年1000个会员，每个会员复购10箱，每箱赚利润差30元，100个门店。

$100 \times 1000 \times 10 \times 30 = 3000w \text{元}$

权益4：总代介绍总代赚5w元，总代完成5000箱后，从5001箱开始赚10元一箱。

举例4：一年直接介绍10个总代

$50000 \times 10 = 50w \text{元}$

举例5：一个总代一年复制100个门店，每个门店销售1000个会员，每个会员复购10箱，10个总代，每箱赚10元。

$100 \times 1000 \times 10 - 5000 = 99.5w \text{箱}$

$99.5w \times 10 = 995w$ 元 $\times 10$ 个总代 = $9950w$ 元

什么是傍新零售的大腿根部呢？简言之，便是假借新零售的定义罢了。如果我们只不过是假借新零售的定义，而没去切切实实地去做新零售的实践活动，说白了的新零售也许只不过是一个和互联网技术相相近的定义罢了。