

三草两木微商系统开发平台

产品名称	三草两木微商系统开发平台
公司名称	广州微码互联科技有限公司业务部
价格	.00/个
规格参数	三草两木:三草两木
公司地址	广州市天河区
联系电话	13480273125 18122468543

产品详情

一个是对之前经营模式的依赖，甚至说已经形成习惯。一个项目立项启动，要经历一系列的论证与审批流程，动辄一两个月甚至更久，讲究的是面面俱到，先解决问题或者说疑问，再着手开始做。这对互联网项目来说有时可能是致命的，就拿供应链管理的项目来说，开始着手的时候，本来可以作为新三板.支此类概念股来推，但是.后拖到了已经出现两家相似的挂牌公司，自己本身还在论证和纠结的阶段。经营管理上的路径依赖还有很多，上面只说到了操作模式上的，其它较明显的是对用人方面的，虽然做的是新项目，但还是老人可信啊，所以包括我们的公司，和我很多亲眼见到的，都是用以前的管理层在领导互联网项目，外行领导内行，或者对自己做的项目压根不是很了解的比比皆是。两家公司还有一个共同的问题，就是经过多年的发展，组织结构已经非常完善，虽然是新项目，独立立项，但是行政、人力、财务还归集团统一管理，整个集团的工作效率就代表了项目能够.快的进展效率，抛开刚才说到的立项流程，包括人员的招聘审批，财务的申领报销，行政办公用品的管理，都要走集团的统.程。大了不说，我就经历过招到一个双方都很谈得来的运营经理，等了两礼拜审批没下来，人家忍无可忍另寻出路的情况，也经历过申请几支笔两个礼拜没有拿到的问题。这样的组织结构和办事效率对互联网企业来说，真的可以用灾难来形容。

三草两木系统开发找（鲁杰：181-0266-7452可微电），三草两木平台开发，三草两木软件开发，三草两木平台开发，易利购模式开发,易利购系统源码开发，易利购系统app开发，易利购系统开发方案，app、系统、平台定制开发

一、三草两木代理业绩管理模式介绍：

- 1、三级代理商零售总业绩1000元，或者直接充值1000元，同时获得1000个采购金币
- 2、二级代理商月团队业绩达到1.2W或者月累计充值达8000元，同时获得8000采购金币
- 3、一级代理商月团队业绩达到5W或者月累计充值达到3W元，同时获得3W采购金币
- 4、总代月团队业绩达到20W或者月累计充值16W，同时获得16W采购金币

二、三草两木代理拿货门槛介绍：

1、月累计充值额度进行升级，例如：二级代理升级一级代理月累计需要充值30000元这个二级代理分了两次充值，他在充值笔20000元是按二级代理拿货因为他没有达标一级代理累计充值额度);第二次充值10000元正好达标到30000元一级代理门槛(一级门槛月累计充值30000元)所以以后一笔10000元按照一级代理拿货价采购那他的充值钱就分成两部

2、如果分批充值时，在超过对应级别门槛以后就按照对应级别门槛拿货，如果没有超过就按当时级别拿货；

三、三草两木代理奖励制度介绍：

1、级别代理商招募低级别代理商，在其处拿货，通过不同的代理级别拿货差价获得级差利润；

2、相同级别间代理商推荐关系，例如A推荐同级B，B在A的上级处拿货，A获得B每次进货时候的5%性同级推荐奖励，奖金由A的上级提供；

3、低级推荐代理商，例如C推荐D。C获得当月D采购进货时5%推荐奖励，次月需要升级到与D同级别才可性获得进货5%奖励，否则只有当月获得推荐奖励。

人员方面来说，更多的是创业的状态和守成的状态的区别，很多态度好，也看好项目的人，参与进来之后就会很不适应，要保障每周5天40个小时的互联网创业公司我也是羞于启齿，跟之前自己创业的7*12小时的状态比起来真的是不可同日而语，.可怕的是，想要延长工作时间，不光会遭到本部门的人反对，甚至会引来集团公司下属其它公司领导的非议，认为是过度表现的一种行为。从个人能力上来说，能够胜任互联网企业工作的其实也是在少数。所以导致新创企业举步维艰，效率缓慢也就不奇怪了。从产品的角度来说，其实也是思维方式的问题，传统企业习惯的是生产产品，然后卖给消费者，这在以前本没有什么问题，但是放到互联网产品上，就会出现这个问题。对于互联网公司的来说，讲究的是精益创业和从0到1的小步快跑，快速迭代的方式，以及.小化可行性产品的试错和验证。体现到产品规模上，一个是大而全，一个人小而精。体现到心态上，一个是想一步到位，另一个是快速试错，不断完善。这之中产生的分歧之大可想而知。从用户的角度来说也是一样的，利用.种思路做出来的产品，在用户体验方面往往会差，但是由于大而全的产品思维，公司领导层对用户反馈的处理效率往往很低，对产品迭代的积极性也很差，导致产品的用户体验和口碑迟迟无法得到提升。