

荐康客分销系统开发

产品名称	荐康客分销系统开发
公司名称	广州微码互联科技有限公司业务部
价格	1.00/个
规格参数	荐康客分销:荐康客分销系统开发
公司地址	广州市天河区
联系电话	13480273125 18122468543

产品详情

社会交往，简称“社交”，是指在一定的条件下，个体之间相互往来，进行物质、精神交流的社会活动。社交电商是在社交媒介的基础上，由社交关系链、优质的内容来获取用户，并对商品进行展示和分享，进而完成获取用户、激活、商品和服务交易、售后服务和用户留存等系列的商务活动。从社交电商的链接方式可以分为：关系型链接（社群团购模式、分销模式、社区团购模式、会员制模式）、内容型链接（UGC、PGC等），从社交电商品类和用户定位来看，可以分为垂直型和综合型。随着传统电商增速的持续下降（目前已经降至30%左右），流量红利逐渐殆尽，小部分的头部品牌占据了传统电商平台大部分的流量，获客成本不断上升（目前约为250元/人），单一的购物场景还使得传电商的购买转化率也远低于社交电商。可以说，社交电商是人、货、场要素的重构。社交这种低成本的方式获取用户，是社交电商兴起的关键要素。用户既是购买者，又是分享者。回归人的社交属性，消费者更有趣、开心地进行购物。

荐康客系统开发找黄松181-2270-5046微电，荐康客系统app开发，荐康客系统软件开发，荐康客系统模式开发，荐康客系统定制开发，荐康客系统平台开发，荐康客社交电商系统开发，荐康客新零售商城系统开发，荐康客分销模式系统开发，荐康客现成系统模板方案，荐康客成熟模式案例源码出售，荐康客系统开发费用及周期。

科学技术的迅猛发展，给人们生活带来了日新月异的变化，也深刻改变了大众媒体的传播环境。对于科技报道来说，一方面，大众更关注科技进步和技术革新，为其提供了更广泛的受众群体；另一方面，借助不断更新的技术手段，科技新闻的生产、传播方式更加丰富多元，呈现出来的产品也更新鲜、吸引眼球。

荐康客社交新零售系统制度介绍：

1、“荐康客”采用了十复制裂变模式。

平台会员分为三个等级：V1、V2、V3，当你消费了330元产品后你就是V1，最少推动十人消费后就升级为V2，十个V2再推动十人消费后你就升级为V3，以此类推当然十个V3还要继续推动更多人消费。

2、“市场服务奖”分为自购回扣和销售奖励两块

(1) 自购回扣奖分析：

自购时，根据自己级别：V1时回扣5%；V2时回扣25%；V3时回扣35%。

当V1开拓市场推荐了他人消费，就会得到销售奖。按照自购回扣（***）比例，V1推荐了新人消费，这个新人就进入了（第二层）V2行列，每推荐1个新人消费就能得到20%***。因为我们要减去新到客户（V1）的5%， $25\%-5\%=20\%$ ；

当V2行列（无论什么人）推荐了新人消费，新人就进入了（第三层）V3行列，但V2行列的人推荐的新人不属于我们直推，就得把25%的奖励让给V2行列，我们能得到V3行列的10%奖励， $35\%-25\%=10\%$ 。

也就是说，当我们成为V1的时候，我们拓宽了市场，我们的团队出现了V2行列、V3行列，每次新的消费我们要么可以拿到V2行列的20%***、要么可以拿到V3行列的10%的***。可以永久性拿下去，没有封顶。当然肯定还会出现V4、V5、V6等等行列，但我们的奖励拿到V3行列截止。

(2) 销售奖介绍：

此奖也称“培育奖”。当我们培育了V2或V3市场，两个行列各自都最少有十人消费，我们就升级到了V3级别，每月业绩最少不低于销售额3300元，平台会发给“绩效奖”。

我们下面的团队中，有两个团队各销售了5万元，得到3%的绩效奖；当四个团队各销售了5万元，增加1.5%的绩效奖；当六个团队各销售了5万元，再增加0.5%的绩效奖。

在营销过程中我们还能获得2%的优惠代金券、1%的年终奖、5.5%的店补。这个“店补”是我们在地面开设了营销点，为平台增加了一个销售渠道，因此可以得到5.5%的补贴。

随着移动互联网的不断发展和新媒体的兴起，科技报道也面临着不小的挑战：大众传播的舆论生态、媒体格局、传播方式和内容呈现形式都发生了很大的变化，娱乐化、碎片化与轻阅读盛行，高大上、晦涩艰深的严肃“硬”新闻正在失去越来越多的受众。在这种情况下，科技报道有必要探索一种更符合新媒体规律和自身特点的写作与传播方式，以适应环境变化和受众需求，达到更好的传播效果。传统电商的底层逻辑是各类品牌商来瓜分和争夺相对稳定的流量，而社交电商则不同，每一个用户都是一个节点，利用自己的社交关系，基于自己的信誉，开展较为精准的传播和互动，产生用户裂变。或依托优质内容积累粉丝，无需向B端支付广告费，成本较低。社交电商可以提高与消费者的熟悉程度和信用程度。每一位从业者都把个人信用抵押进去，努力服务好熟客，服务好消费者。每位从业者都会本能地维护与消费者的关系，买卖不成情意在，买卖不成信誉在。若失去了购买者的这份情义和信用，任何一个从业者都会失去自己的存在价值，失去了继续交易的可能性，断送的不是商品，而是持续交易的基础。这一切都使得基于移动互联网的社交电商降低了商业的交易费用和交易风险，拓展了交易空间和提升了交易价值，提高了人与人之间的交易信用。