

丽人培训新零售系统源码-丽人培训新零售模式

产品名称	丽人培训新零售系统源码-丽人培训新零售模式
公司名称	深圳市微二云信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广东省东莞市东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	13929266321 13929266321

产品详情

丽人培训新零售系统源码，丽人培训新零售模式

附：

莞云软件供应链云平台系统——为什么选择莞云

莞云，移动应用系统产业软件供应链平台！

东莞市商二信息科技有限公司旗下品牌有“微三云”、“莞云”、“莞链”、“微云视”、“晶抖云”等，创立于2014年，是高新技术企业、双软认证企业，经历5年深耕，从4个人发展到如今300多人全职团队，年软件系统销售额超过2个亿，服务企业30万多家，源码运营客户超过5万家，公司运营超过6年，团队骨干技术开发经验超过20年。

微三云经历5年深耕，业务布局清晰、品牌实力凸显、管理体系完备，文化活力十足，团队动力强劲，先后开设深圳、武汉、天津、上海、广州直营分公司，产品远销日本、韩国、白俄罗斯及马来西亚等地，行业解决方案遍布食品、农业、旅游、政务、美容、汽车、家政、教育等，渠道商覆盖华南、华中、华北、华东、西南、东北六大中华区，合作服务企业超过30万。

丽人培训+新零售平台模式详解

一、运营端口：小程序+公众号+H5+APP（H5）

二、产品：丽人培训+自营产品新零售

三、商业模式：培训做会员入口，拼商模式实现会员裂变，新零售社交电商会员商城变现

四、培训商学院

一) 会员报名

功能介绍：

1. 丽人班399元，魅力女人班13900，极致天后班39800等

2. 复训报名，只收100-200场地费给分院

3. 报名赠送礼服鞋子，可选现场领或快递寄货上门

4. 生成课程签到码，用于签到核销进行分佣结算

二) 会员身份：机构分院（区域代理省市区）、会员、合伙人，高级合伙人

三) 分销：二级分销（一级30%，二级5%）+高级合伙人5%店铺奖+分院奖（区代、市代、省代）

四) 课程交付：线下课程或线上课程（上传课程视频，设置允许观看的会员身份权限）

五、会员制新零售商城

分销模式：会员特权+高级奖励+区域代理

产品终端价格：长生态599/盒，御膳方3186/盒

身份等级：1098元VIP会员，3590元经销商，13950元高级经销商，直推7个高级升级董事

会员特权价：VIP会员7.5折，经销商6折，高级经销商4.6折，董事3.8折

高级推荐奖：1. VIP会员推荐VIP、经销商和高级分别提成200元、700元、1395元

2. 经销商推荐VIP、经销商和高级分别提成380元、1330元、2880元

3. 高级经销商推荐VIP、经销商和高级分别提成540元、1890元、5440元

4. 董事推荐VIP、经销商和高级分别提成640元、2240元、7040元

区域奖励：可选，建议用上，也可不用

区域代理：收费区代5万，市代10万，省代30万，已收货订单定制为准进行奖励，省代8%，市代6%，区代4%，每个级别之间有2%的级差奖励

举例：

1、广州天河区每产生一个1098的礼包，天河区代获得奖励4%就是43.92元，广州市代获得级差奖励2%就是21.96元，广东省代获得级差奖励2%就是21.96元

2.天河区暂时还没有代理，那么就直属广州市代的订单，广州市代享受6%的订单收益就是65.88元，广东省代获得2%级差就是21.96元

3、如果天河区和广州市代都还不存在，那么订单直属广东省代，省代直接获得8%的奖励就是87.84元

六、抽奖拼团（假设10人中1人，产品分配50%用于奖励）：

建议用上会员裂变比较快，给线下培训和线上商城引流

一）中奖（共分23%）

备注：可邀请中奖者成为团长，团长必不中，但需要联创身份才可成为团长发起拼团，要么按晋升条件二升级到联创，要么直接购买999元联创礼包直接升级

分销模式：一级分销+三级代理+代理平级奖+区域代理

初定按产品利润25%分配模式：

一级分销3%+三级代理最高12%+代理平级奖2%+区域代理最高6%

具体如下：

1.一级分销：产品销售一级推广分销3%

2、三级代理：VIP会员、特约代理、联合创始人，分别享受4%，8%，12%的奖励，每个级别之间4%的极差奖励。

3、代理平级奖：2%，假设下级代理升级到与上级代理同等级别，还能享受伞下团队的平级奖2%，暂定只做一级平级奖励

4、区域代理：省代6%，市代4%，区代2%，每个级别之间有2%的级差奖励

1、广州天河区每产生一个1000元的中奖用户，天河区代获得奖励2%就是20元，广州市代获得级差奖励2%就是20元，广东省代获得级差奖励2%就是20元

2.天河区暂时还没有代理，那么就直属广州市代的订单，广州市代享受4%的订单收益就是40元，广东省代获得2%级差就是20元

3、如果天河区和广州市代都还不存在，那么订单直属广东省代，省代直接获得6%的奖励就是60元

举例：联创下面一个特约级别也升级到跟上级一样的联创级别，这个新的联创发展的伞下团队假设新产生了一个1000元的中奖用户，原来的上级还能获得2%即20元，直到新联创下面有诞生了新的联创，最初的上级联创就没有奖励，当然，还可以再预留一部分做二级平级奖

A、VIP会员直接推广1000元的中奖用户，获得奖励4%就是80元，上级特约代理获得级差奖励4%就是40元，上级联创获得级差奖励4%就是40元

B.特约代理直接推广1000元的中奖用户，获得奖励8%就是80元，上级联创获得级差奖励4%就是40元

C、联创直接推广1000元的中奖用户，获得奖励12%就是120元

晋升条件跟大礼包会员一致

邀请新用户参与一个1000元的拼团活动中奖了。获得3%奖励就是30元

二) 不中奖 (共分27%)

9个不中奖的会员每人奖励3%

附：购买软件的坑

软件开发的坑，老板们别再踩了

导读：为避免损失和项目难产，选择技术开发公司之前，记得联系小编免费咨询下哦！

1、系统功能缺陷，项目胎死腹中：

某些软件公司利用创业者急于求成和不懂技术，空手套白狼，直接销售破解版或盗版、倒卖别人公司的没有功能更新服务的模板系统，虽说表面功能符合最初的功能要求，但是因为系统存在种种缺陷，修修补补拖延太多时间，常常APP还没上线，股东间就起矛盾，项目胎死腹中，而且这种系统后期无法支持进行二次开发，没有新功能上线，运营模式会很快过时导致项目终止。

——建议：选择购买源码系统，直接找源头技术公司购买，选择后续可以支持二次开发的系统。

2、系统漏洞，背负法律风险：

便宜的系统底层安全性不足，一些模板系统还存在很大的系统安全漏洞，很容易受到攻击，泄漏平台交易数据或者用户隐私，不仅造成资金损失(非常常见)，还背负平台的法律诉讼风险。

——建议：选择客户案例多的和有实力的技术开发公司，不要贪图便宜

3、底层架构支撑不了运营，项目无以为继（非常普遍）：

一分钱一分货，大部分市场开发好的现有模板系统，底层架构基本都很差，完全没有安全性、稳定性可言；一旦用户增多或者数据量上来，就很容易卡死，甚至要重构整个系统架构辛苦运营的用户要推倒重来。此时进行二次开发又带来了新老版本以及数据的兼容问题，底层架构对后期二次开发的接口没有预留，导致二次开发成本将倍增数倍，很多创业项目都是在卡在技术这里无法进行下去，进退不得，最后项目倒闭。

——建议：购买系统前考察系统的底层架构扩展性稳定性，预留的开发接口的丰富性，另外选择有大客户案例、并且系统应用可以快速个性定制的技术公司

4、软件行业淘汰率高，项目运营过程中技术公司倒闭：

运营过程中软件开发公司倒闭了，后续系统出现问题或者功能需要更新找不到原来的技术开发服务公司，只能重新找另外的技术公司重新开发，就算买的是源码系统，因为没有原来技术公司的技术支持，自

己招来的技术人员流动，不断需要重新熟悉代码，二次开发的成本增加导致项目无以为继。

——建议：选择至少持续经营6年以上且盈利能力不错的技术开发公司，大部分实力弱的公司都熬不过5年。

5、贪图便宜买的账号系统

很多客户创业前期，都希望投入少一些，听说买源码还需要自己承担服务器费用，就很容易被忽悠去买了别人家账号版本的系统，殊不知为创业埋下了90%失败的风险。

先不论市场上没有一个做的好的平台是用的别人账号版本的系统的，账号版本对于希望做平台的老板本身就具有很多不对口的地方。

1) 既然做平台，肯定是想做大，但是账号版本因为跟很多人（几百甚至几万）共用空间带宽和服务器，如果遇到做活动进发量大时，会互相影响访问速度，而且一旦某个平台违规被封，可能会影响整批的用户都受影响不能访问。

解决建议：尽量选用成熟的源码系统，独立部署，不受他人影响，虽然前期付出成本高一点，长远来说却是最/便宜的方案。

6，客户预算不合理

客户预算低，主观上认为技术是虚拟的东西，觉得互联网项目没什么成本，但实际上不是这样，像我们这种开发公司或者说项目外包公司，更多的是人力成本，程序员工资普遍较高，客户预算又低，达不到预期的效果，所以就导致做出来的与预期相差甚远。一个成熟稳定，安全漏洞少，进发支持量级比较大的系统架构，少说开发起来也要几百万甚至几千万，开发周期时间跨度至少1-2年时间，试问你就给个5万、10万的开发公司怎么给你交付质量好的系统？

解决办法：可以在寻找服务商的时候找做过类似案例的，而且底层架构做的比较好而且是分布式微服务架构的。一来客户案例比较多，他们可以提供很多免费又有用的建议，毕竟你现在遇到的难题可能人家早就走过一遍了。这个阶段一定充分沟通，但是不要指望人家为你的项目负责，主要还是靠自己判断，服务商只是提供不同的见解以及建议。

解决方法：做项目的预算不能太低，另外要找成熟稳定的公司，行业内经营至少7年以上的，主要考察公司有没有成熟的系统底层，如果预算没有达到百万以上，千万别找从零开发的公司，坑太多了。

7，转包现象

转包现象在行业内是一个普遍现象，由于开发工期紧张，人员不够等因素，很多公司会把项目转包给其他开发公司。但从法律方面讲，转包如果未经过甲方的同意，是不能转包的。

为什么说转包坑多，因为需要玩两头，一边是客户项目金额，一边是开发技术成本，转包出去势必会压低价格，所以转包出去就有很高的利润空间，价格在下级开发商手里，变成了低成本项目，项目的质量保障自然就降低，拿到手里的成品自然和预期相差甚远。而且转包后基本这个维护也需要第三方来做，后期系统问题修复沟通的成本和耗费时间也会增加。

解决建议：尽量签合同注明未经书面同意不能转包。

8，图便宜找找个人服务商

如果是直接套模板的项目，对开发环节要求不高，找能力强的个人也没有不合适，价格一般会更实惠。

如果是一个需要定制化的项目，很多的功能甚至是你原创出来的，这种项目就需要团队合作，涉及创意，设计，框架，开发和测试，这就不是单人可以做到的了，再牛逼的人也很难全能。

解决建议：找成熟稳定的公司，至少开发人员也得有100-200人以上。

9，需求沟通要详尽

需求沟通不到位，在没有完全详尽沟通功能的情况下，进行报价，从而导致后续的设计过程以及开发过程中不断的返工，做出来的效果与预期相差太大。甚至会有纠纷，所以在前期要谋定而后动，把功能需求完全的详细化整理，出完整的功能方案并进行确定，一步步稳扎稳打，从需求确定，到设计确定，都至关重要。

解决建议：考察对方的产品经理是否专业，付定金后能否能理解你的思路并做出满意的开发方案，如果不行，果断放弃找下家，不然后面够你头疼的地方多着呢。

10，交付以及后期维护

交付过程中要注意代码以及相关交付资料的完整性，一般项目交付资料包括各个端代码（Android&iOS&Sever），数据库设计文档，项目部署文档，接口文档等等。

维护一般包括：数据维护，网络安全维护和日常维护。核心目的要保证APP的正常运行，迅速处理一些APP本身或者APP后台运行时的bug。定期进行垃圾数据清理，定期做数据备份（主要是为了防止服务器崩溃，数据丢失情况发生。）同时要提高产品的防控级别，杜绝黑客攻击。一般互联网的市场标准，维护第一年免费的。维护是很有必要性的，尤其是数据的保护这方面，大家在后期要多注意。

另外就是客服支持，一般成熟的公司有客服支持部分，会一对一建群，有专职客服，随时操作有问题都可以咨询指导，而不是让业务员给你回复，客服还会安排线上或线下的操作培训。

解决建议：签合同时必须了解清楚售后服务的范围、权利和义务，写进合同里。