只需75000 解决车与房，轻松搞定丈母娘

公司介绍

南昌点触科技有限公司是国内知名的多媒体开发及系统集成公司。是国家级高新技术企业，拥有10多项软件著作权。公司一直从事于展览展示领域的个性化软件定制业务。主要服务政府及上市企业居多。但是我们的软件其实有很大的商用空间，比如在餐饮企业，娱乐业、酒店业、卖场、商场、旅游业均有比较成功的案例应用。但是推广难度比较大。为了解决产品接触和推广落地问题。我们充分利用公司软件开发队伍的优势资源，瞄准当下流量热点——微信小程序。我们推出微信小程序平台。

我们的招商策略是

预存75000元赠送一辆价值76800的宝骏730汽车+1500套小程序销售权

预存20000元赠送价值36900的豪华按摩椅一台 及1280元的美国DW手表一对（计价值2560元）块及200套小程序销售权

为什么会出现倒贴招商的情况呢？

主要有两大原因：

第一：我们公司做的以工程为主，我们开发的小程序在传统程序上增加了很多功能，小程序只是我们接触客户的一个渠道而已，我们的软件产品结合我们开发小程序可以帮助到客户实现更多价值，帮助客户创造更大的利润空间，但是我们没有这么大的精力和人力去把产品推广到全国各地，所以我们需要借助代理商的力量，想要借助代理商的力量就一定要让代理商零风险，且能获得高额的利润回报，代理商才会有动力来加入我们的事业。

第二：我们通过批量订单的方式去和厂家及渠道商谈了比较多的资源，其中包括宝骏汽车，美国DW手表，茅台集团等，拿到了相比市场价更优惠的一些价格，但是这里所有的利润我们全部让利出来给代理商，并给出信号给代理商，我们倒贴招商，要想盈利一定得把产品做好，从后端把利润赚回来。

这样说来，我们把帮助代理商把车子的问题解决了，那么房子的问题怎么解决呢？

这里就要说到我们帮助代理商独特的销售模式了：

第一：我们的产品全国统一定价，而且全国统一的销售方式。

以餐饮小程序为例：

我们全国统一定价为4999元

但是我们收取客户4999元的同时给到客户价值4999元的小程序一套外还赠送给客户这么多价值远超4999元的实物产品，并且我们提供以下几点承诺

第一：所有实物产品均是官方正品，支持查验，全国联保。

第二：所有实物均在收到款项后7个工作日内送到客户手中

第三：客户对我们小程序不满意，可以随时全额退款，只需要把赠品实物退回给我公司即可。

第四：非实物券类赠品为表歉意，无需退回，小程序免费继续使用一年，不收取客户任何费用。

第五：为了补偿代理商，我们补贴代理商2套小程序销售权。

附：几大主要赠品的京东商城链接

https://item.jd.com/27278747110.html 海信手机

https://item.jd.com/5398175.html#none dw手表

https://item.jd.com/28222337531.html 茅台酒



那大家一定认为这又是新一波的倒贴，代理商怎么赚钱，公司又怎么赚钱了，是吗？

我们通过和厂家的多次沟通以量换价。所有实物基本和我们从客户手上收到的款就有部分的利润空间了，另外我们通过赠送第三方的服务，通过第三方来补贴利润空间。而且之前我们说到我们的小程序和我们自己软件系统的关系可以形容成为小程序是枪，而我们卖的是子弹，我们的子弹就是我们的投影营销系统，结合子弹枪能发挥出更大的威力。而我们把枪送给客户的同事还赠送客户子弹来体验，让客户切身感受我们的枪和子弹结合起来的威力到底有多大。客户只要出示5000元的体验券，我们将免费为客户店里安装一套营销投影系统，帮助客户把餐厅的客流提升，结合小程序稳住客流，提升消费，增加预存，加强客户粘性。在体验一定时间后，我们确定投影系统能帮客户提升业绩后，再来拆除设备，我们已有数据模型90%以上的客户会选择留下设备，而且只要可留下设备，我们将允许客户将5000元体验券当现金抵扣掉。而且客户支付多少钱的现金我们将补贴客户多少钱的实物赠品，而且赠送同等金额的其他能帮助客户提升业绩的产品体验券。已达成客户的后期持续消费。就是我们说的追销。而在这个环节中，我们只需要确保不亏损即可。所有的利润让利给我们的代理商和我们的渠道商。真正买单的人却是我们从上游整合下来的资源商。

通过这种方式，我们基本确保代理商每套2000元的服务利润。

1500套\*2000元=300万，正常来说300万应该够一般城市买套房了吧？关键是我们这个不是卖产品得来的。而是送出来的。还是倒贴送出来的。 具体的核心利润来源分析可以加我的微信baidusoft来获取。

我们是正规的企业公司，是国家级高新技术企业，不是来坑蒙拐骗的那种。不玩套路，只做实业。

资质文件我会放到压缩包里给大家

我们的经营理念就敬天爱人——敬畏心，利他心，感恩心，进取心

公司成立以来，我们一直保持对市场，对客户的敬畏之心。所有商业逻辑设计一直秉承利他这一核心理念，对外成就客户，对内成就员工，只有利他，才能对己有利；我们感恩帮助我们成长的客户、同行，感恩我们犯过的错，吃过的亏，感恩竞争对手的攻击，只有这样，才能不断促使我们一路进取，逢山开路遇水架桥，解决问题，完善自己。

点触小程序，谁都能用得起的小程序。

 这边是我我们想要交代清楚的东西。

需要如果还有什么不清楚的地方，大家可以加我微信沟通。谢谢！方便的话打我电话沟通也是可以的。我的手机号码是13767010467