

MARKET-UP 計劃如何運作

MARKET-UP 計劃旨在幫助每個想要做廣告和積極推廣其業務的人，以及為其他網站用戶的商品和服務做廣告和永久折扣的人。如果您是新手企業家或經驗豐富的商人，那麼通過參與 MARKET-UP 計劃，您可以在個人帳戶中為您的商品或服務創建永久折扣訂閱。

這既可以針對整個產品組，也可以針對每個單獨的項目來完成。在形成訂閱時，您必須為訂閱的買家分配 % 的永久折扣。所有訂閱的有效期至少為 1 年。

如果您沒有能力也沒有意願形成自己的訂閱，您可以轉售和宣傳您從 MARKET-UP 市場的活躍用戶處購買的訂閱，並宣傳他們的業務和訂閱。

要參與該網站，您需要進行非常簡單的註冊。

短/加長

通過簡短的註冊，參與者有權從高級合作夥伴和任何作者那裡購買永久折扣、促銷和轉售的訂閱，從而賺取收入，廣告和促進參與 MARKET-UP 的其他活躍企業家的業務程序。

僅通過了簡短的註冊後，計劃參與者就無法形成訂閱，同時有機會僅通過轉售他購買的訂閱（位於其個人畫廊中）來獲得收入。

在這種情況下，計劃參與者只能轉售他通過高級合作夥伴或網站上的一般畫廊強制激活扇區而購買的訂閱。

每個訂閱都是單獨的，有一個 ID 號。該程序的任何用戶只能購買一次訂閱，並在訂閱期內無限次使用。他還可以將購買的訂閱轉讓給第三方使用。用戶獨立監控其畫廊中所需的訂閱數量。

如果計劃參與者的個人畫廊中沒有足夠的訂閱可出售給該計劃的所有下游買家和用戶，則參與者有機會在網站的普通畫廊中購買無限數量的訂閱。

只有作者的訂閱才能進入網站的普通畫廊。

通過網站上的簡短註冊，他填寫了：

- 登錄
- 密碼
- 電子郵件(需確認)
- 邀請人ID
- 暱稱
- 錢包
- 社交媒體(可選)

如果計劃參與者表達了訂閱的願望，他必須進行更高級的註冊。

每次下載訂閱時，管理員都會審核下載的內容。

在自己的訂閱審核通過之前，計劃參與者已經可以通過其帳戶進行廣告和銷售從高級合作夥伴處購買的訂閱以及在網站上的一般畫廊中購買的訂閱來賺取收入。

經過審核後，所有訂閱都會進入網站的通用圖庫，每個人都可以在其中購買訂閱。

購買的訂閱會立即進入買家的個人畫廊，他也可以在 MARKET-UP 營銷計劃中提供它。

對於初始帳戶激活和參與該計劃，您需要購買 10 份訂閱：7 份來自上級，

3 份來自任何其他計劃參與者。

當向不在結構中處於最高位置的免費作者購買訂閱時，參與者自己可以自行選擇獨立作者，

甚至可以從下游和合作夥伴那裡選擇獨立作者，也可以從與其結構無關的合作夥伴那裡選擇。（激活時不能購買同一作者的作品）。

每個訂閱價值 6 美元 Tron 加密貨幣，其中 5 美元

立即進入賣家的錢包，1 美元進入公司。

當從更高級別的合作夥伴處購買內容時，該程序會自動生成並提供可能的訂閱選項供購買。

購買後，購買的訂閱會落入個人圖庫。

網站上的主畫廊僅包含作者的訂閱 - 由該計劃的參與者個人形成。

參與者自己組建了自己的畫廊，展出作品

他們選擇的優先事項。

首次激活您的帳戶，您需要購買 10 個訂閱。

MARKET-UP 計劃每月進行一次帳戶激活。

如果按月激活，您還必須購買 10 份訂閱或邀請該計劃的一名直接用戶。

所有直接受邀者均已匯總。

示例：如果您邀請 100 人的直接用戶，那麼您將在 100 個月內免於強制激活。但同時，邀請方必須獨立監控下游用戶購買所需的免費訂閱數量。如果帳戶處於非活動狀態，用戶無法出售其訂閱。

帳戶活動從購買 10 次訂閱之時起恢復：

7 個用於上級，3 個用於“免費”計劃中的任何其他參與者。已創建扇區來考慮初級激活，該扇區有 8 個級別。每個人都將自己視為第一級，並始終形成自己的業務部門。

任何未完成的邀請都會被放置在與邀請層次結構相對應的級別上。2 級親自邀請等。

扇區數量可以不限。第一個部門是主要部門。所有參與者都被放置在 1 個扇區，

用於初始激活和每月激活。您所在行業的所有合作夥伴都向您購買優惠券。

後續部門用於增加銷售額。

要參與並激活後續部門，需要購買之前數量兩倍的作品（如果第一個有一個，

那麼第二個有 2 個，然後是 4 個，依此類推）

所有後續扇區僅激活一次。但所有激活扇區的帳戶的一般激活是通過每月激活第一個主要扇區進行的。

为了增加吸引力和订阅用户数量，该网站积累了商业博客(BB)——这是一个与 MARKET-UP 计划共生的开放社交网络。

当通过ID或链接在平台上注册时，所有下游都自动成为上游博客的订阅者。此外，在购买任何订阅时，用户会自动订阅生成的订阅的作者。这增加了项目参与者之间的销售人员和结构领导者之间沟通的可能性。订阅是可选的，您可以随时取消订阅。