

颜驰瘦身液新零售平台搭建

| | |
|------|-------------------------|
| 产品名称 | 颜驰瘦身液新零售平台搭建 |
| 公司名称 | 一讯辽宁网推3部 |
| 价格 | .00/个 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 广州市天河区天河软件园A6栋08-12 |
| 联系电话 | 13825130039 13825130039 |

产品详情

颜驰瘦身液新零售平台搭建，AGH-GEIB-JDDF开发，详细了解颜驰瘦身液新零售电商平台开发模式详情（费用、工期、模式、制度、功能等等），颜驰瘦身液新零售电商平台软件开发。

--非平台方，玩家请勿扰，谢谢--

新零售作为“互联网+”的新风口，各行各业都在寻求新的发展，酒店行业也被卷入其中。无论从消费升级的角度，还是从新生代消费行为的变化上，酒店早已成为新零售生态中不可或缺的一部分。颜驰瘦身液新零售电商平台开发介绍一：颜驰代理价格：分销级别：5盒(组)起订进价523总价2615总代级别：30盒(组)起订进价453总价13590董事级别：150盒(组)起订进价378总价56700分公司级别：600盒(组)起订进价293总价175,800草本复合平衡液和沙棘低聚肽复合果饮两款产品的级别，只在零售价方面存在不同。下边在看看在颜驰微商中月入数万，完成人生逆袭的成功法宝，这个法宝被颜驰代理人称之为：<吸金制度之狂赚模式>，1个人零售利润?分公司级别:600盒起订，进价293元，零售价983元零售总利润=600盒X690（批发差价）元=414000元 董事级别:150盒起订，进价378元零售价983元零售总利润=150盒X605（批发差价）元批元90750元 总代级别:30盒起订，进价453元，零售价983元零售总利润=30盒X530（批发差价）元=15900元 分销级别：5盒起订，进价523元，零售价983元零售总利润=5盒X460（批发差价）元=2300元2代理批发利润以分公司级别为例 招董事的利润：（600盒）=150（董事订购标准），招董事总利润=4（数量）X12750（招1个董事的代理的利润）=利润51000元 招总代的利润=（600盒）30（总代订购标准）=20个，20个4800元（招1个总代级别的代理的利润）=96000元 招1个分销收入=600盒5（分销的起订标准）=120个，120（数量）1150（招1个分销级别的代理的利润）元=138000元以董事级别为例：150盒可招5个总代级别，1个利润为2250元，总利润为11250元150盒可招30个分销级别，招1个分销利润725元，总利润为21750元以总代级别为例：30盒可招6个分销，招1个分销利润350元，总利润为2100元3同级招商奖励1.分公司直推+间推奖()分公司A—推荐分公司B，A得B产生的每盒20元推荐奖分公司B—推荐分公司C，A和B都可以拿C产生的每盒20元推荐奖2.总代/董事同级直推奖()董事A—推荐董事B，A得B产生的每盒20元推荐奖，可得一级补货20奖励3总代直推算算法相同总代A—推荐总代B，A得B产生的每盒20元推荐奖，可得一级补货20奖励值得注意的是:同级别享受两代奖励，董事和总代级别仅享受一代奖励，分销级别则没有招商直推奖励。任何低价推荐（越级）仅为一次性奖励，并且推荐的代理永不再归自己团队

。以上2条就是隐含投资越多、级别越高、后边享受的利益越多，就是鼓励下大单，做分公司级别，才不会出现少拿钱的弊端。奖励发放的规则是谁收钱就由谁审核发放，货款不直接打给公司这样的操作手法往往规避了很多公司的法律风险，将很多风险转嫁到代理身上。4分公司销售返点当月累积销售业绩10万，获得销售额5%返点当月累积销售业绩20万，获得销售额6%返点当月累积销售业绩30万，获得销售额7%返点当月累积销售业绩40万，获得销售额8%返点当月累积销售业绩50万，获得销售额9%返点当月累积销售业绩100万，获得销售额12%返点当月累积销售业绩200万，获得销售额14%返点当月累积销售业绩300万，获得销售额16%返点当月累积销售业绩500万，获得销售额18%返点5

股东分红补贴考核标准：1.直推三个分公司2.完成200万销量，且其中一条线当月销量完成100万，其他所有线当月总销量完成100万享受福利：旗下所有经销商销量，每盒奖励10元考核方式：1.按月考核，一次考核终身受益。2.如30日考核成功，依然可享受当月1-29日的补贴6千城万店补贴分公司享受区域补贴：按着收获地址整个区的订单每单5元/盒的奖励。