

代理商层级系统管理代理/订单/返佣奖励结算

产品名称	代理商层级系统管理代理/订单/返佣奖励结算
公司名称	广州量子云力科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	版本:现成源码稳定框架 代码语言:PHP 产地:广州市天河区
公司地址	广州市天河区棠东毓南路11号
联系电话	15918648642

产品详情

代理商层级系统开发详询吴经理，代理商层级管理制度，代理商层级模式（悦丹系统开发）。所谓借力打力，你要了解你的考核指标，组建一个这样的思维矩阵后，既可以清楚知道工作方向，又可以打破现有的思维格局。微商品牌的商业模式决定着起盘是否成功，顶**级的商业模式应根据市场环境和产品特点设计，商业模式是品牌发展的重磅武器，它能使品牌长远地发展下去，而整个微商模式的关键点在于利润的分成，包括代理级别，价格区间、零售体系等等，要有足够的利润空间给到代理，这样更有利于品牌的长远发展。

一、代理商层级系统的设定

代理商层级系统的设置不宜过多，一般为3-5级。其中高**级代理、中级代理、初级代理、小白代理是对外公布的代理级别，一般来说，高**级代理上面还有一层隐藏的微商代理级别。

代理商层级系统的设置还要结合产品的利润空间，企业要以顾客终能够接受的零售价为基准，再结合成本价算出产品利润空间，然后再分配到不同级别去，产品利润空间大的可以多设几层，反之则少设。

二、代理商层级系统之代理门槛的设定

代理门槛设定即是拿货价格和拿货数量的设定，一般来说，级别越高的代理层，拿货数量就越大，价格也会比低级别便宜。当然，公司也可以根据市场行情和代理发展数量对代理门槛作出调整，即每个级别代理标准并不是固定的。

三、代理商层级系统各层级之间利润空间的设定

在微商模式下，不同层级承担着不同的角色，比如一个四级的代理制度里，高**级代理和中级代理相当于品牌方的职业经理人，它们的主要作用是招募下级代理，初级代理和小白代理主要作用是做零售。

为了保证各层代理利润，高**级和中级，中级和初级之间的利润空间要比初级和小白代理之间大些，而为了确保终端销售带来利润，小白代理与终端用户之间的利润空间可以大一点。