

# 康宝莱商城平台开发

产品名称	康宝莱商城平台开发
公司名称	一讯网推6部
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	黄埔区天银软件园B6栋9层906号
联系电话	13825130039 13242718635

## 产品详情

康宝莱商城平台开发，康宝莱商城系统小程序开发，FANG-8635-ZHAO，康宝莱商城系统开发模式

### 一、康宝莱导入微商模式概况

### 二、康宝莱的代理级别

在康宝莱，从你拥有的服务商伙伴人数增长看级别：

有20个服务商伙伴，可以成为稳健的中级；

有80个服务商伙伴，可以成为稳健的高级；

有200个服务商伙伴，可以成为稳健的特级

### 三、康宝莱市场管理奖制度

1、成为初级服务商后，每个月做32500元的零售业绩，拿前三代市场营业

额的5%、5%、5%，事实上很多服务商每个月做不到32500元零售业绩。考核级别也是只考核前三代，三代以后的伙伴业绩再多，都跟领导的级别考核没有关系。

(这个制度决定了有目标的康宝莱领导人只关注他的前三代，并努力的开出更多的前排。如果你是某个领导人的第4代，甚至还要靠后的话，那就算你再厉害，他也不会太多关注，因为你的业绩跟他目标无关，这是制度决定的。那你\*\*终的结果就只能看你的个人能力和命运了)

2、级差奖。上中级服务商后，你必须每个月做到65000元的零售业绩，同时保持市场业绩（前三代）不低于26万元，可以多拿2%，但是一旦同职级的市场伙伴也做到65000元零售业绩，该伙伴市场的2%就被截断拿不到了

这其实告诉我们，所谓的新零售时代其实是一个全链路打通时代。需要明确的是，这里的全链路并不仅仅只是线上和线下的打通，而且还包括上游供应与下游需求的打通。如果缺少了回归产业，缺少了对于产业的深度改造，所谓的全链路是无法真正打通的。而全链路的打通又是新零售的本质所在，如果我们仅仅只是沾沾自喜于撮合和中介带来的收益和发展，但却忽略了产业端的改造，那么，全链路就无法打通，所谓的发展同样是不完整的。