

姚姥爷商城APP系统开发

产品名称	姚姥爷商城APP系统开发
公司名称	广州茂林网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市黄埔区城门大街2号之三5楼5103室
联系电话	19864740108 19864740108

产品详情

姚姥爷系统开发，姚姥爷商城APP开发，姚姥爷软件系统开发，姚姥爷系统定制，姚姥爷系统模式开发，姚姥爷软件开发，有现成案例可参考，也可按需求开发。

温馨提示：文章资料收集于互联网，仅作为开发需求者的模式案例参考作用，与平台没有任何关系，如需定制系统请详询，玩家勿扰。

====的系统软件开发公司====

1、设定不同级别的代理商

当事人共设置五种级别的代理商，分别为CEO、总代、大区、省代、市代，其中CEO支付货款176000元（即CEO的门槛）购买2000瓶起姚外公膏方产品，并缴纳保证金5000元；总代支付货款58800元（即总代的门槛）购买600瓶起姚外公膏方产品，并缴纳保证金2000元；大区支付货款14000元（即大区的门槛）购买120瓶起姚外公膏方产品，并缴纳保证金500元；省代支付货款4900元（即省代的门槛）购买36瓶起姚外公膏方产品，无保证金；市代支付货款1800元（即市代的门槛）购买12瓶起姚外公膏方产品，无保证金。

代理可晋级，如市代晋升省代只需一次性补货（4900-1800）=3100元可享受省代价格，省代晋升大区只需一次性补货（14000-4900）=9100元可享受大区价格；大区晋升总代只需一次性补货（58800-14000）=44800元可享受总代价格；总代晋升CEO除了需要一次性补货（176000-58800）=117200元外，原则上团队至少有3个总代才有申请资格，申请通过后可享受CEO价格。

2、通过推荐确定上下线层级关系

在经营中，CEO、总代、大区、省代、市代五个级别代理商依据只能发展同级或低级别代理商的原则发展人员加入，并通过推荐关系确定并形成上下线层级关系。沅语公司负责销售的副总经理陈丹和苏诚丽作为大团队长各自带领一个大团队，大团队长推荐发展的CEO以其直接发展和间接发展的人员组成一个团队，该CEO就是团队长。团队长与当事人直接发生业务关系，即该团队内各级代理商下单信息汇总到团队长，团队长直接向当事人下单拿货，再由当事人统一发货。

3、依据代理商的层级关系和级别进行计酬

分配的资金来源于各级代理商晋升级别购货款以及后续补货货款。各级代理商支付货款后，由当事人根据团队的总业绩进行资金分配，团队长依据团队代理商上下线关系、层级关系、代理商级别等进行再次分配，按以下规则将资金分配给相关人员：

同级推荐返利

CEO、总代、大区和省代享有同级推荐返利：以CEO为例，A推B，B推C，A获得推荐B返利（直推返利）为7%，同时获得C的返利（间推返利）2%，B获得推荐C的返利7%，且符合2级返利制度，返利的百分比以CEO的门槛176000元为基准。总代和大区遵循前述CEO规则。省代除了直推返利为6%外，其他也遵循前述CEO规则。

团队分红

团队具体按月销售总业绩的不同，给予不同的分红比例。如果月团队总业绩达到并超过7万元（含本数，下同），分红比例是2%，例如这个月总业绩10万，则团队分红奖励就是2000元；如果月团队总业绩达到并超过14万元，分红比例是4%，例如这个月总业绩20万，则团队分红奖励就是8000元；如果月团队总业绩达到并超过23万元，分红比例是5%，例如这个月总业绩30万，则团队分红奖励就是15000元；如果月团队总业绩达到并超过32万元，分红比例是7%，例如这个月总业绩40万，则团队分红奖励就是28000元；如果月团队总业绩达到并超过65万元，分红比例是8%，例如这个月总业绩80万，则团队分红奖励就是64000元；如果月团队总业绩达到并超过93万元，分红比例是9%，例如这个月总业绩100万，则团队分红奖励就是90000元；如果月团队总业绩达到并超过140万元，分红比例是10%，例如这个月总业绩200万，则团队分红奖励就是200000元；如果月团队总业绩达到并超过280万元，分红比例是11%，例如这个月总业绩300万，则团队分红奖励就是330000元。团队长再按照前述规则为团队成员进行二次分红。

不同级别代理商的价差收益

五种代理商享受的价格存在价差。当事人销售的冰糖柠檬、雪梨膏、三红怀姜膏、山楂茯苓膏、小儿山楂茯苓膏、紫苏桔红膏和蓝莓青柑膏等7款商品给予各级代理商不同的价格优惠折扣，但给予同一级别代理商的价格优惠基本相同。以三红怀姜膏为例，原价198元/瓶的，当事人给CEO的价格是88元/瓶，相当于4.4折；给总代的价格是98元/瓶，相当于4.9折；给大区的价格是118元/瓶，相当于6折；给省代的价格是138元/瓶，相当于7折；给市代的价格是158元/瓶，相当于8折。不同级别代理商之间相互拿货，存在价差收益。

其他奖励

CEO独享的两项奖励。一项是父母养老基金奖励，CEO每个季度补货累计达到4500瓶，公司奖励其父母现金10000元；另一项是旅游奖励，CEO年度补货累计达到20000瓶，奖励夫妻/双人旅游一次。

截止2021年6月，陈丹负责的大团队能确认的代理商有48名CEO、312名总代、1349名大区和97名省代，苏诚丽负责的大团队能确认的代理商有47名CEO、340名总代、1664名大区和42名省代，当事人能确认的代理商合计共95名CEO、652名总代、3013名大区和192名省代。