

# 仁德康泰新零售制度系统开发

产品名称	仁德康泰新零售制度系统开发
公司名称	广州市金诺互联网科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省广州市天河区
联系电话	132****4389

## 产品详情

在小红书等社交媒体上，许多消费者在路易威登等品牌的门店前排起长队。有网友预测，在香奈儿和爱马仕开业后，排队的情况将会更为夸张。凭借过去北京SKP和西安SKP的成功经验，成都SKP引入了将近1300个品牌，其中不乏古驰和迪奥等头部品牌。但和2018年西安SKP开业时引入的600余个新品相比，此次成都SKP只带来了222个新品牌。

仁德康泰商城系统开发，仁德康泰新零售系统开发，仁德康泰模式开发，仁德康泰公众号开发，仁德康泰app开发！

【免责声明：此帖来源转载于网络，仅供参考，非平台方，一切与本人无关，本公司开发系统，不是要做系统的一律勿扰！！】

====的系统软件开发公司====

仁德康泰的代理制度，代理一共分为初级代理、中级代理、代理和总经销商四个级别，各别以拿货钱数为准，初级716元，中级3756元，12328元，总经销商37687元。

仁德康泰的奖金制度分为五个部分：零售、推荐奖、感恩奖、管理奖和董事分红。

零售，代理级差制（以小盒为例）：

一盒零售398元。

初级代理两盒358元/盒，共计:716元。

中级代理12盒313元/盒。共计:3756元。

代理46盒/268元。共计:12328元。

总代理169盒223元/盒。共计37687元。

推荐奖:

推荐一个总代（169盒，每盒10元共计1690元）。

感恩奖（总代才有资格拿）:

总代直推总代，感恩奖每盒8元，共计 $169 \times 8 = 1352$ 元，感恩奖下拿两代（）。

管理奖（当月团队总新增业绩）:

（0-5）万 $\times 8\%$ 。

（5-9）万 $\times 11\%$ 。

（9-17）万 $\times 14\%$

（17-33）万 $\times 17\%$

（33-65）万 $\times 20\%$

（65-129）万 $\times 23\%$

（129-257）万 $\times 26\%$

（257-513）万 $\times 28\%$

( 513-1025 ) 万x30%

注:假如你的团队, 当月新增总业绩为514万, 你团队总管理奖 $514 \times 30\%=431659.8$ 元。此时应该去掉, 你团队下面总代新增业绩相对应的管理奖, 剩下的才是你的。所以这个奖金制度不养懒人, 付出就有回报。总之, 你的直推越多, 团队越大, 总管理奖百分比就越大, 去掉各小团队的百分比, 你拿到的是总量的百分比差额。

五、董事分红 ( 累计不清零 ) :

一星董事总业绩60万 ( 20万 ) 。

二星董事总业绩180万 ( 60万 ) 。

三星董事总业绩540万 ( 180万 ) 。

四星董事总业绩1620万 ( 540万 ) 。

五星董事总业绩4860万 ( 1620万 ) 。

注: ( 只有一个团队不可以成为董事 ) 。

以一星董事为例, 假如你直推两个总代, 总业绩达到60万, 其中一个部门不能低于20万。假如你直推5个总代, 总业绩达到60万, 其中有一个大的部门业绩必须达到20万以上, 剩下的四个加起来不能低于40万, 以此类推。

董事分红可以由低到高都拿, 也就是说, 你是5星董事, 同时你肯定也是1234星董事, 拿5星董事分红的同时, 你一样可以拿1234星董事分红。

关于总代重复消费 ( 以小盒至宝多肽为例 ) :你打给公司223元/盒, 你自己推荐自己, 所以有推荐奖10元, 感恩奖8元, 管理奖 $223 \times 8\%=17.84$ 元, 所以这一盒至宝多肽你拿到手的价格是:  $223-10-8-17.84=187.16$ 元, 假如你这个月的管理奖百分比是30%, 你重复消费一盒的价格就是:  $223-10-8-223 \times 30\%=138.1$ 元。

这不仅体现在它们借助自身声誉为成都带来了多个四川首店和西南首店, 还表现于在运营进入成熟期后, 这两个项目依据城市特色推进了诸多在地化的转型, 让成都成为中国的时尚第三城。至今成都IFS和远洋太古里依然是许多品牌进入成都开店和举办活动的场所, 其所处的春熙路有着更火热的消费氛围。对于品牌而言, 挤进核心商圈开店是凸显行业地位的方式, 曝光和流量也因此得到保证。