

颜驰瘦身液系统APP开发

产品名称	颜驰瘦身液系统APP开发
公司名称	广州创智慧科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广州市天河区8号商城广场
联系电话	19200400522

产品详情

颜驰减肥液新零售电商平台开发设计详细介绍

一：颜驰代理商年底分红商城系统开发价钱：

分销商等级：5盒(组)起批成本价523总价格2615

总代理等级：30盒(组)起批成本价453总价格13590

执行董事等级：150盒(组)起批成本价378总价格56700

子公司等级：600盒(组)起批成本价293总价格175,800

草本植物复合型平衡液和沙棘果低聚肽复合型饮品两款产品的级别，只能在零售价上存在不一样。

下面在看一下在颜驰微商代理中月入数十万，进行人生逆袭的成功宝物，这一宝物被颜驰委托代理人称作：<吸钱规章制度之狂赚方式>，

1本人零售利润

?子公司等级:600盒起批，成本价293元，零售价983元

零售总收益=600盒X690（批发价价格差）元=414000元

执行董事等级:150盒起批，成本价378元零售价983元

零售总收益=150盒X605（批发价价格差）元批元90750元

总代理等级:30盒起批，成本价453元，零售价983元

零售总收益=30盒X530（批发价价格差）元=15900元

分销商等级：5盒起批，成本价523元，零售价983元

零售总收益=5盒X460（批发价价格差）元=2300元

2代理批发盈利

以子公司等级为例子

招执行董事的收益：（600盒）=150（执行董事购买规范），招执行董事总收益=4（总数）X12750（招1个执行董事的代理盈利）=盈利51000元

招总代的盈利=（600盒）30（总代理购买规范）=20个，20个4800元（招1个总代理级别代理盈利）=96000元

招1个分销商收益=600盒5（分销商的起批规范）=120个，120（总数）1150（招1个分销商级别代理盈利）元=138000元

以执行董事等级为例子：

150盒可招5个总代理等级，1个盈利为2250元，总收益为11250元

150盒可招30个分销商等级，招1个分销商盈利725元，总收益为21750元

以总代理等级为例子：

30盒可招6个分销商，招1个分销商盈利350元，总收益为2100元

3平级招商合作奖赏

1.子公司直推 间推奖()

子公司A—强烈推荐子公司B，A得B所产生的一盒20元邀请有奖

子公司B—强烈推荐子公司C，A和B都能够拿C所产生的一盒20元邀请有奖

2.总代理/执行董事平级直推奖()

执行董事A—强烈推荐执行董事B，A得B所产生的一盒20元邀请有奖，可获得一级备货20奖赏

3总代理直推算法同样

总代理A—强烈推荐总代理B，A得B所产生的一盒20元邀请有奖，可获得一级备货20奖赏

值得关注的是:

同级享有2代奖赏，执行董事和总代理等级仅享有一代奖赏，分销商等级一般没有招商合作直推奖赏。

一切廉价强烈推荐（跨级）仅是一次性奖励，而且介绍的代理商绝不再归自身精英团队。

之上2条便是暗含项目投资越大、等级越大、后面享有利益越大，便是支持下股票大单，做子公司等级，不会发生少掏钱的缺点。

奖赏发放标准到底是谁收款就由谁来审批派发，钱款不全部打给企业这种操作技巧通常避开了很多企业的法律纠纷，将许多风险转移到代理商身体上。

4子公司销售返点

当月累计销售额10万，获取销售总额5%返利

当月累计销售额20万，得到销售总额6%返利

当月累计销售额30万，得到销售总额7%返利

当月累计销售额40万，得到销售总额8%返利

当月累计销售额50万，得到销售总额9%返利

当月累计销售额100万，得到销售总额12%返利

当月累计销售额200万，得到销售总额14%返利

当月累计销售额300万，得到销售总额16%返利

当月累计销售额500万，得到销售总额18%返利

5股东所分利润补助

考核指标：

1.直推三个子公司

2.进行200万销售量，且在其中一条线当月销售量进行100万，其他任何线当月总销量进行100万

享有福利：集团旗下全部代理商销售量，一盒奖赏10元

考核机制：

1.按月考评，一次考评终生受益。

2.如30日考评取得成功，仍然可以享受当月1-29日的补贴

6百城千店补助

子公司享有地区补助：按照获得详细地址全部区域订单信息每一单5元/盒的奖赏。