

江苏无锡崇安，唐小腰代理系统开发-唐小腰代理模式制度

产品名称	江苏无锡崇安，唐小腰代理系统开发-唐小腰代理模式制度
公司名称	东莞市连心网络科技有限公司
价格	5000.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市南城街道宏图路39号2栋2466室（注册地址）
联系电话	176****0257

产品详情

一、唐小腰代理级别

代理级别完全由客户购买量决定。购买20盒的客户称为特约，购买80盒的客户称为总代，购买800盒的客户称为合伙人。90日内购买2400盒的客户是一星导师。

代理拥有向其他客户分享推荐码。

二、唐小腰半量晋级

产品促销期间，唐小腰公司会实施半量晋级政策。半量晋级政策适用与特约、总代和合伙人三个级别，星级导师不实施半量晋级政策。

曾经有两种半量晋级方式。一种是按照特约10盒，总代40盒，合伙人400盒晋级。另外还有过累积半量晋

级政策，比如特约累积购买量为39盒，购买1盒晋级总代。

三、唐小腰库存与收益

单次定价客户购货后，填写收货地址，由唐小腰公司委托物流公司递送到客户，没有库存。

累计定价客户（代理）购货后，系统将客户购买的产品计入库存。客户需要进行提货操作才能由唐小腰公司启动物流配送。

客户的购买行为会导致其上线的库存与收益的分配。

库存分配原则是：走上一级别库存。也称作“不走同级库存”。

四、负库存

如果代理的库存不足，则形成负库存。负库存部分的收益无法进入代理的账号。只有代理补货时，收益才能到账。

例如，代理库存只有1盒，客户购买3盒，只有1盒的收益到账，如果代理只补货1盒，则还有1盒的收益不能到账。

五、创客

创客与代理一样有分享码，可以做推荐人。但是创客购货价永远都是388元/盒，没有累积晋级。

当下是信息量爆炸的年代，人的注意力被严重碎片化，也因此我们过去的流量战争，实际上已经变成对消费者注意力的争夺。