



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。在传统的企业采购模式下，由于信息的不对称，企业的采购成本很高。第一，由于企业采购数量大，导致库存量大从而使得企业的库存成本很高。第二、采购跟生产销售不匹配，影响生产的连贯性和稳定性。