

理视康商城奖金制度开发

产品名称	理视康商城奖金制度开发
公司名称	广州量子云力科技有限公司-产品部
价格	.00/件
规格参数	理视康商城:代理系统
公司地址	天河区车陂
联系电话	15626225311 15626225311

产品详情

理视康商城奖金制度开发、理视康商城模式开发、理视康商城案例开发、理视康商城平台开发

温馨提示：非平台方！文章资料转载于互联网，仅作为系统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，咨询平台代理和玩家勿扰！

私域**是品牌从0到1的起步助推器。对于起步初期的中小企业来说，私域**运营便成为一项重要能力，基于终端、社交内容的沟通，帮助零基础品牌有效**触达与用户粘性，从而拉动消费者净值、复购频率。

要想**私域**的质量，不能抱着把**做大，然后天天打广告、骚扰的态度来做，必须清楚自己能给私域的用户们提供什么核心产品和服务，让用户离不开你，必须持续有效地运营私域**，**活跃度。

面对社交电商和私域**发展，我们要怎么把握住机会呢

一、理视康奖金制度解析

据理视康APP首页中显示有“升级专区、复购专区、提货专区、素材库”等分类，其中升级专区中包含“3000补差升级套餐、4999服务商套餐、1600补差升级套餐、1999服务商套餐、理视康百草舒润眼精华乳399”的升级选择。与之相对应的，根据代理商小李（化名）提供的理视康市场运作模式如下：

加入级别及投入金额：会员：399元；服务商：1999或团队累计20盒；杰出服务商：4999或团队累计100盒；卓越服务商：9999（限时）或团队累计700盒且小市场160盒；首席服务商：19999（限时）或团队累计3

000盒且小市场600盒。一盒业绩按200元计算。

根据以上两条信息可以得知：首先可购买399元获得会员级别，若想升级服务商可在理视康商城中购买1600元的补差升级套餐即可，以此类推。

如何赚钱则分为以下几个大类：

1、分享奖：会员分享20%、服务商分享30%；

2、共享分红：服务商直接或累计分享同级别两单即可享受1.5倍代理金额的共享分红，举例：4999直接分享2个4999或累计分享9998，即可获得7500的广告分红。公司销售额的10%来广告分红，月发放。

3、见点奖：0.3%/单，服务商3圈~首席服务商10圈。见点奖不分市场大小，只有一个市场也有收入。

4、市场统筹：除大市场外，其他所有小市场业绩总和乘以提成系数。服务商6%，直推3998；杰出服务商8%，直推9998；卓越服务商10%，直推19998；首席服务商11%，直推39998。

5、领导奖：所有团队小市场统筹奖的5%，领导奖不分大小市场，大市场也拿6圈内所有小市场统筹的5%。

6、合伙人分红：公司销售额的2%+1%；合伙人：享受2%全球分红；首席服务商：享受1%全球分红。

7、区域奖：公司销售额的1%，区域代理0.5%，市级代理0.5%。

8、复消奖：复消=新增；会员7.5折复消，服务商5折复消；会员复购的2.5折差额向上结算给近的服务商，不扣25%。实际复消金额进入结算系统再次分配(复消不计算见点奖和共享分红)

二、在分销系统中，企业需要注意以下问题

1.选择合适的分销商：分销商的能力和资源决定了分销系统的销售效果。因此，企业需要通过一定的渠道寻找合适的分销商，同时加强对分销商的培训和管理，**销售效果。

2.管理分销价格：企业需要统一管理分销商的价格，避免价格战和恶性竞争。

3.监控销售数据：企业需要通过分销系统监控销售数据和订单情况，及时调整产品和价格策略，优化销售效果。

4.支持分销商：企业需要提供一定的支持和服务，例如产品培训、市场营销、技术支持等，以**分销商的销售效果。

如果你有需要，就快快联系我吧