

三沙市道圣康膜新零售模式开发，微三云陈明凤

产品名称	三沙市道圣康膜新零售模式开发，微三云陈明凤
公司名称	东莞楚恒辰诺网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	产品:积分商城 会员商城 属性:源码定制 地区:东莞
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋302室03
联系电话	14778333741 13268813057

产品详情

道圣康膜视一家做膏药的企业，他做的产品是液体膏药，但是他的品牌很出名，非常多做膏药新零售的企业应该听过这个品牌，它的名字就叫做道圣康膜，道圣康膜是一个，在一六年起的几年，团队人数应该有几十万，团队每年都是几十个亿的销售规模，所以整个团队做的体系非常大。那这些内容就给大家看一下，这些年回款在几十个亿，团队人数在。十几万的代理商团队，他们所采用的新零售的裂变机制，到底采用什么样裂变机制？那我们一起来看一下道圣康膜代理商裂变模式，它产品是液体膏药，它采用的模式是代理商的裂变模式

一共分为三个板块，这三个板块分别是顾客级别、店铺级别和渠道商级别。其实从整个这个板块过程我们很清晰的看到，他的这个等级制度还是很有意思的，最下面是顾客，中间是门店，最上面是渠道商，其实很符合我们传统的经销商模式，那这这个为什么会做成这种，那我相信他的这种模式其实和他的产品的受众是相关的，那什么样的人群会使用膏药？那肯定是上了免疫的人群。人群年龄往往在50岁以后，所以我是接受，你不能给它做的太离谱，或者太具备裂变性，越贴近传统越好，但是在保持传统制度的一个根本下，也要做出它的裂变性，我们首先看第一个叫顾客级别，在顾客级别一共分为三种顾客，一种顾客，就普通顾客，买一到两盒的产品就成为普通顾客，价格是两百八十六一盒，有两瓶，每瓶是50毫升，那第二种级别叫做VIP顾客，VIP顾客购买的盒数是三到六盒，以220块钱为一盒，其中一次性拿六盒，额外我再送你50毫升的一瓶，就是刺激大家一次性买六瓶。第三种叫做优惠客户。优惠客户是一次性买一箱，总共是48盒，他的拿货价格是190元，除此之外我额外再送你八盒，所以这是他的一个顾客等级。再往下看，第二个叫做店铺级别，店铺级别同样分为三种店，一种是特约店，一种是金牌店，一种是旗舰店。对于特约店，它的门槛是三箱，金牌店主13箱礼盒价格135，旗舰店主进货价格是115，但是要求你要有三个金牌店，并且在某个月完成了42箱的进货业绩，你就可以成为旗舰店。其实在这个时候我们可以看出，对旗舰店它是有要求的，要求你在你的伞下要有三个金牌店，帮助你做货品的分销。另外，在当月你要有自己的一个销售业绩，达到42箱就可以成为旗舰店了。针对于店铺级别，我们又设计了一个叫管理奖特约级特约店以上享受管理奖，

也就说我们金牌店和旗舰店，其实他其实他这里管理奖就是平推奖励，平推直推，6%建推4%，这是店铺的这个级别，在店铺级别上面有一个级别叫做渠道商级别，那如何成为渠道商？

如何成为渠道商？

价格是95元，要求他的平下要有四家旗舰店，并且，在单月完成185万的经销额，你就可以升级为最高级别的渠道商。渠道商推荐了新的渠道商，直推七元每盒，渐推五元每盒，通过直推进推，增加了渠道商的离别性，那么渠道商享受分红奖励，分红奖励根据他完成的营业额，如果你团队达到了1200万营业额。公司每一盒给你奖两元，2400万公司每盒奖三元，3600万公司每盒奖四元，六千万公司每盒奖五元，以此类推。但如果说你完成了3600万中，其中有一支团队帮你完成了1000来百万，你要从你的四元中，拿出两元给到他，你赚的是一种业绩的差额，那还有一种就是年终奖给到年终奖的10%，那你说完成500万给五十万三百万，给三十万二两百万，给20万，所以这就是渠道商的奖励。其实我们看整个到送康模的制度，你会发现他等级很多，但是为了风险的规避，把等级分成了三个板块，分别是消费者级、店铺级和渠道商级，这也是很多的等级多的制度，我们常用规避风险的一种方法，把等级再次划分分类。并且这个分类的类别名称符合大家对于传统经销商的认知，所以我们看整个制度，从消费者级别，其实它有三个等级，对于店铺级别它有三个等级，渠道商还有三个等级，那如果按传统的认知来看，除了零售端的，其实它一共有六个等级，那但是我们在设计高能抗膜的制度中给它进行的分类。