

## 儋州市甄视康新零售合伙人制度模式开发，微三云陈明凤

产品名称	儋州市甄视康新零售合伙人制度模式开发，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

今天给大家分享一家做护眼产品的品牌，它的新零售合伙人机制，这个品牌在护眼行业，新零售行业非常出名，它的名字就叫做甄视康，我相信很多对于团队类的营销，对于一些做新零售、做微商类的品牌，有了解的伙伴肯定听过这个品牌甄视康，那我们来看一下甄视康它的商业模式，甄视康这个品牌，它有数万代理商团队，一年能干到几个亿甚至十几个亿的回款，可以说团队业绩做的非常大，可以说做到了眼部产品的头部品牌。接下来我们来看一下他的新零售合伙人机制。

产品是名目型医用冷敷凝胶，它采用制度是新零售合伙人的机制，在它整个制度中，一共分为了六个板块，分别是代理商等级门槛、推荐奖励、批发奖励评级，推荐奖励、团队业绩奖励，还有合伙人奖金是分红。那我们一起来看一下它每个板块具体是怎么设计的，这是它的产品，医用冷敷凝胶，采用这个纯中药一些卖点，以及携带方便。那

并且，针对于适用范围非常广，对于这些症状都有很好的一个治疗效果，那证明其实这个产品之所以能做的比较成功，产品的功效其实也是非常重要的，金属性元素，那证明这产品还是相当不错的。首先第一个代理商等级门槛，那针对于他的代理商，

如何成为代理商条件？

成为代理商？是399一盒，刚复购的时候是299，非常简单，容易理解。第二个叫服务商，服务商，分为优秀服务商、杰出服务商和卓越服务商三个等级，他的首次加入的门槛以及补货的进货门槛，其实价格是不一样的，比如说优秀服务商五盒是1595，但补货，就变成259杰出服务商？20盒5480。是出货，是219，以及这个卓越服务商累计到700盒或一次性买160盒，当我们可以看得出他首次加入的这个产品的进货价格比他的出库价格要高，那为什么要这么设计？有利于代理商在招商时候产生更大利润，就是你首次想进来，你的进货价格是稍微高的，当你在进入之后，你后期的补货价格。

有的时候我们的制度为了增加平均奖励，为了让代理商招手赚更多钱，我们会这样去设计。好，我们再来看经销商，又叫做首席经销商，总计3000盒或者一次性600盒就可以，这个成为我们的经销商，这是代理商的等级门槛，不同等级不同的金融门槛以及不同的售后价格，非常容易理解。高级代理商可以招募低级代理商，低级代理商从高级代理商手里进货，第二个就是推荐奖励。我们来看推广商、优秀服务商、企业出服务商、卓越服务商和首席一共123455个级别，下面其实是一个消费会员，我这里就不给大家去读了这个数据。第三个叫做批发批发奖励，他单独把代理商的批发批发单独拿了出来，做完首席你可以去零售。

优秀商，杰出卓越和其他的单等级，其实每个级别都有，这样就是我可以比下级进行一个出货，单独把这个拎出来作为重点一个板块构成

。第四个板块叫平级推荐奖励，就是我同级别推荐同级别他采用的囤积，同他采用是同级推荐两到三层的返利，比如优秀直推16建推四，也就说十十六建推四，再建推四，采用三层的一个返利机制，这样有利于团队的营业性。但是今天，很多企业，往往涉及两层，为什么？是担心社团，那其实有关于社团这个问题，是很多企团企业，一旦运营企业所担心的问题。其实在我看来，你不需要通过制度太担心，说我的制度在一开始设计的时候，社不社团，你只要在平行之间，我设置两层或三层其实都可以的，然后团队，按照等级来设计，不是设计直销里。

发现基本上就可以了，那如果说你被查上了，其实是你应该能取得了很大业绩，然后你还被查，所以，我们在这里有需要给大家一个提醒，好，我们来看在评评奖后面有一个团队，业绩奖励针对于我们的首席，给予团队业绩奖励，从2%的返利到10%的返利，零到10万是2%，往上走，哒哒哒哒到460万以上是10%这么一个。返利当团队返利，就是你作为首席，你推荐的所有手机业绩都算你的，那根据你的所有业绩加一起，公司给你一次性返利，然后再你返给下一个机会，从头往下返，这是基本性的规则。第六个合伙人分红简易词，就是公司拿出2%的奖励给所有的合伙人来分红。