

力仕邦代理级差系统

| | |
|------|---|
| 产品名称 | 力仕邦代理级差系统 |
| 公司名称 | 广州金诺互联网科技有限公司-APP软件开发 |
| 价格 | .00/件 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 广州市南沙区丰泽东路106号（自编1号楼）X1301-1346（仅限办公用途）（JM） |
| 联系电话 | 18928932175 18928932175 |

产品详情

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。如需开发软件请详询，咨询平台代理和玩家勿扰！

在私域运营黄金周期内，做好用户分层运营非常关键，也是进行用户高效管理的一种方式，其核心价值是降本增效，本质是经营用户关系，使得运营资源高效化。事实上，用户分层运营会给企业带来至少以下2方面的价值：

从运营层面看，可以指导企业做更加精细的用户运营策略，tisheng用户活跃度等运营指标。并通过直观的运营数据，指导接下来的运营转化重点。

从业务层面看，销售可以进行针对性客户转化，根据客户分层管理，每一个用户的画像，tisheng销售转化效率，促进人效的tigao。

面对社交电商和私域liuliang发展，我们要怎么把握住机会呢

作为力仕邦的代理，能获得以下几种奖金：

1，零售差价利润

每个级别的代理都能享受产品全部做零售时获得的利润。力仕邦精油产品一盒的零售价被标注为398元，合伙人需要进货6盒，零售差价为198元，差价利润为1188元；特约需要进货10盒，零售差价为248元，差

价利润为2480元；二级需要进货30盒，零售差价为273元，差价利润为8190元；一级需要拿货120盒，零售差价为298元，差价利润为35760元；总代需要拿货300盒，零售差价为323元，差价利润为96900元；官方需要拿货1500盒，零售差价为338元，差价利润为507000元。

2, 直接招募利润

直接招募利润指的是上级代理招募各下级代理时能获得的利润。图表如下：

3, 订单返利

推荐平级或者上级可以获得的返利，图表如下：

官方代理，额外收益

那么作为力仕邦zgaoji别的代理商——官方，还能获得哪些额外收益呢？

据资料介绍，官方代理能拿到手里的这些额外收益包括平推返利、团队月度管理奖励、年终福利奖、董事分红奖励。

4, 平推返利

这是官方推荐官方能获得的返利，平推的返利由总部返。平推返利返两层（直接返利和间接返利），因为腾讯对三层返利有限制。

举例说明：假设官方A平推了10个官方B，官方B又平推了10个官方C，那么返利关系为：其一，当B进货时，A能获得平推的直接返利=5元X1500盒X10人=75000元；其二，当C进货时，B能获得平推的直接返利=5元X1500盒X10人=75000元；其三，当C进货时，A能获得平推的直接返利=3元X1500盒X10人=45000元。（备注：当平推返利设置时，以后每次进货都能享受返利）

5, 团队月度管理奖励

官方推荐官方形成的一整个团队，只要这个团队本月的业绩能达到相应级别，就能获得对应的奖励。

我司有现成成熟案例，独立源码部署，有需要快快联系我吧