

直销双轨制奖金制度是一种广泛应用于直销行业的激励机制

产品名称	直销双轨制奖金制度是一种广泛应用于直销行业的激励机制
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	定制项目:小程序开发 服务范围:定制开发 服务项目:商业模式开发
公司地址	东莞市
联系电话	18665158422 18665158422

产品详情

直销双轨制奖金制度是一种广泛应用于直销行业的激励机制，对于促进直销商的积极性、提高企业的销售业绩和市场份额具有重要的作用。本文将详细介绍直销双轨制奖金制度的机制特点、奖金制度以及在实际操作中的注意事项。

直销双轨制奖金制度是一种广泛应用直销双轨制奖金制度是一种广泛应用于直销行业的激励机制直销双轨制奖金制度是一种广泛应用于直销行业的激励机制直销双轨制奖金制度是一种广泛应用于直销行业的激励机制

一、直销双轨制奖金制度的机制特点

直销双轨制奖金制度的核心特点是每个直销商只能发展左右两个市场，形成一个左右对称的销售网络体系。这种机制有利于管理和市场的稳定性，同时也可以激发直销商的积极性，提高企业的销售业绩和市场份额。

在双轨制模式中，每个直销商都只能发展两个下级，分为A区和B区。当邀请第三个下级时，这个下级会自动滑落补位下排在第三层，成为AB其中一个人的下级。这种机制保证了每个直销商都能够有序地发展自己的团队，同时也避免了市场混乱和无序竞争的情况。

二、直销双轨制奖金制度的具体内容

直销双轨制奖金制度包括多种奖励方式，以激励直销商积极推荐新人和发展市场。具体来说，主要包括

以下几种奖励：

1.推荐奖：直销商通过分享和推荐人来加入团队所能获得的奖励。只要是通过直销商的专属会员码进来的直销员，不管他身处哪个层级，是否是直销商的下级，推荐奖都可以给予直销商。

2.见点奖：企业可以设置直销商能拿到的奖金层数，比如说直销商A可以按照报单先后顺序，享受下面七代一定数额的奖金，超过这个层数则不再拿取。这种奖励方式可以激励直销商不断发展自己的团队，提高销售业绩。

3.层满奖：当某一层级满员之后，下一层的首单业绩可以进行对碰。这种奖励方式可以激励直销商不断壮大自己的团队，同时也可以促进市场的稳定发展。

4.代理奖：直销商可以拿下级设定层数所有对碰奖金的百分比。这种奖励方式可以让直销商更加关注自己团队的发展，同时也可以提高直销商的收益。

5.对碰奖：当左右区有出现新增的业绩时就会产生对碰，对碰过的业绩归零，某一区剩余业绩可以留着下次对碰。这种奖励方式可以激励直销商不断拓展市场，提高销售业绩。