

黄山无极雪系统奖金案例

产品名称	黄山无极雪系统奖金案例
公司名称	广州金诺互联网科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广州天河区
联系电话	15222177508

产品详情

黄山无极雪商城模式介绍:

会员注册、复购优惠、分享奖。增加的普通会员的推荐奖成和复购奖提成从8月10日执行。1、普通会员:注册及奖励包括消费额(元)720, 匹配产品, 6箱尊享品水, 直接分享推荐奖10%(480元), 复购及奖励(30%计个人业绩)包括复购折扣7折, 直接分享复购奖5%, 间接分享复购奖5%, 扫码消费奖励, 会员分享个人推广二维码, 带来的"雪粉" "消费8.5折, 以及雪粉再分享带来新雪粉消费。均奖励首位分享会员10%, 一旦雪粉成为注册会员, 则其分享出去的关联雪粉的消费奖金由该注册会员享有;2、VIP会员:注册及奖励包括:消费额(元)12400, 匹配产品10箱品水+台热式水机, 直接分享推荐奖15%(720元), 复购及奖励(30%计个人业绩)包括复购折扣6.5折, 直接分享复购奖5%, 间接分享复购奖5%, 扫码消费奖励会员分享个人推广二维码, 带来的"雪粉" 消费8.5折, 以及雪粉再分享带来新雪粉消费。均奖励首位分享会员10%, 一旦雪粉成为注册会员, 则其分享出去的关联雪粉的消费奖金由该注册会员室有;

3、经销商:注册及奖励为消费额(元)14800, 匹配产品, 40箱品水, 或30箱品水+1台即热式水机, 直接分享推荐奖21%(1008元)。复购及奖励(30%计个人业绩)包括复购折扣6折, 直接分享复购奖5%, 间接分享复购

奖5%，扫码消费奖励会员分享个人推广二维码，带来的“雪粉”消费8.5折，以及雪粉再分享带来新雪粉消费，均奖励首位分享会员10%，一日雪粉成为注册会员，则其分享出去的关联雪粉的消费奖金日该注册会员享有。

说明:1、普通会员和VP会员可以升级为经销商，从升级日起享受升级后的级别福利与奖励，2，一次性购买14.88万(相当于31个4800套餐，且按既定的顺序一次性自动安置的会员作为城市运营商:直接分享人的推荐奖为2000元，3.即热式饮水机和水质测试箱的复购没有#扣。)

、业绩积分从每天按业绩较小业绩市场的新增业绩计提积分的百分比和分日封顶数:普通会员2%(360)，VIP会员3%(1200)经销商及城市运营商4%(2500)。说明:注册点位的消费款不计入本人业绩:积分可以用于复购和注册会员购买套餐。

三、月度帮扶奖

黄山无极雪会员级别如下:

1、经销商晋级条件:本人购买4800套餐或升级到4800套餐，兑现条件(复购结余不计入下目):当月小市场新增0.5万，且复购300元，月度奖预提方式(达到兑现条件后核发):晋级后享受直推、间推会员新增套餐推荐奖的20%:

2、代理商晋级条件:本人是经销商，两个市场各有一位直推经销商，小市场业绩5万，兑现条件(复购结余不计入下月):当月小市场新增2万，且复购300元，月度奖预提方式(达到兑现条件后核发):晋级后享受直推、间推会员新增套餐推荐奖的35%;

3、运营商晋级条件:本人是代理商，两个市场各培育一位直推或间推成为代理商，兑现条件(复购结余不

计入下目):当月小市场新增4万目复购300元,月度奖预提方式(达到兑现条件后核发晋级后享受直推、间推会员新增套餐推荐奖的50%。

四、合伙人分红

合伙人级别:

1、合伙人晋级条件:本人是经销商,两个市场各直推1位经销商,总业绩35万,其中小市场达14万分红的

分配原则:参与全系统月度业绩5%的平均分红,分红对象条件(复购结余不计入下月):当月复购300元:

2、合伙人晋级条件:本人是合伙人,直推或间推中产生2位合伙人,分红的分配原则。除合伙人分红外,

享受本系统月度业绩1%中各60%的平均分红和40%较小市场业绩加权分红(均以所有人核算,分红对象条

件(复购结余不计入下):当月小市场业绩10万,目复购500元.

3、功勋合伙人晋级条件:本人是合伙人,直推或间推中产生2位合伙人,分红的分配原则,除前两档分

外,另享受本系统月度业绩1%中各60%的平均分红和40%较小市场业绩加权分红(均以所有人核算),分

对象条件(复购结余不计入下月):当月小市场业绩10万,且复购500元。