

# 荐康客新零售系统案例

产品名称	荐康客新零售系统案例
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-I346（仅限办公用途）（JM）
联系电话	18928932175 18928932175

## 产品详情

在传统市场开发和投资项目管理方面缺乏有效的监督。现阶段，部分的建设工程和企业对投资项目的管理、市场开发和资金的流动方向以及把控水平执行力度不够强，出现了较为严重的财务管理与现实状况脱节的问题和大量资源、经济不合理利用、被浪费的情况。同时对于工程和企业的管理工作人员的考核制度不够清晰，方法不够规范，考核内容不够标准，进而导致企业内部资产管理部门对于企业的资金流向和资产分配不够明确，工作热情不高。

荐康客”采用了十复制裂变模式。平台会员分为三个等级：V1、V2、V3，当你消费了330元产品后你就是V1，少推动十人消费后就升级为V2，十个V2再推动十人消费后你就升级为V3，以此类推当然十个V3还要继续推动更多人消费。

这里所说的每人少要推动十人消费，不等于说你只能推动十人消费，当然是越多越好，横排可以无限制推广发展，没有封顶。不过，你只能拿到V1、V2、V3三级的销售提成，平台不搞多层次奖励。但可以根据你的销售业绩另外有奖励和补贴。

这个“市场服务奖”分为自购回扣和销售奖励两块

自购时，根据自己级别：V1时回扣5%；V2时回扣25%；V3时回扣35%。

当V1开拓市场推荐了他人消费，就会得到销售奖。按照自购回扣（提成）比例，V1推荐了新人消费，这个新人就进入了（第二层）V2行列，每推荐1个新人消费就能得到20%提成。因为我们要减去新到客户（V1）的5%， $25\% - 5\% = 20\%$ ；

当V2行列（无论什么人）推荐了新人消费，新人就进入了（第三层）V3行列，但V2行列的人推荐的新人不属于我们直推，就得把25%的奖励让给V2行列，我们能得到V3行列的10%奖励， $35\% - 25\% = 10\%$ 。

也就是说，当我们成为V1的时候，我们拓宽了市场，我们的团队出现了V2行列、V3行列，每次新的消费我们要么可以拿到V2行列的20%提成、要么可以拿到V3行列的10%的提成。可以性拿下去，没有封顶。当然肯定还会出现V4、V5、V6等等行列，但我们的奖励拿到V3行列截止。

奖金会在销售产品后的一个星期后，由系统自动打到我们注册时预留的银行账号上。因为一个星期是客户退换货时间，还不能确定客户一个星期内是否退换货。如果遇到客户退货，则我们的奖励也就不存在了。

当每月奖金发完后，我们过去的业绩就会自动清零，没有积累。

此奖也称“培育奖”。当我们培育了V2或V3市场，两个行列各自都少有十人消费，我们就升级到了V3级别，每月业绩少不低于销售额3300元，平台会发给“绩效奖”。

我们下面的团队中，有两个团队各销售了5万元，得到3%的绩效奖；当四个团队各销售了5万元，增加1.5%的绩效奖；当六个团队各销售了5万元，再增加0.5%的绩效奖。

在营销过程中我们还能获得2%的优惠代金券、1%的年终奖、5.5%的店补。这个“店补”是我们在地面开设了营销点，为平台增加了一个销售渠道，因此可以得到5.5%的补贴。

除此之外，在监管力度上也不达标准，导致企业对内部资金的具体收支状况不够清晰，展现出来的工程造价单和信息内容不够充分，在制定经济决策的过程中，缺乏在经济方面和造价单数据进行上的重要参考。在项目进行的过程中要想工作可以顺利、无误地进行，对市场的监督和投资项目管理的监管肯定是少不了的。除了监管部门要加强监管的力度之外，还可以把监管的权利放给所有人，落实群众的监管，发动各界人士，对项目的全过程进行监管。除此之外，主办方还要制定严格的管理体系，对于一些违反法律法规的行为要给予处罚，对不合法的行为进行严厉打击，净化市场的整体环境，让不法分子没有办法从中牟利。