

双轨制和传统的阶梯制（级差制

产品名称	双轨制和传统的阶梯制（级差制
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	服务项目:东莞数字藏品系统开发 定制项目:数字藏品系统开发 地区:东莞
公司地址	东莞石排瑞和路一号
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

所谓“双轨制”只是一种组织架构。即每个经销商只需开发两个销售市场：以A经销商为代表的A市场和以B经销商为代表的B市场。如此发展下去，形成一个销售网络体系。如果你又开发了第三市场C经销商，只能放在A市场体系或B市场体系中，而不允许放在自己名下。这样一来既扩大了你的薄弱市场，同时又帮助了该市场中相关联的人。真正体现人帮人，而不是以我为中心。双轨制直销系统的特点双轨制和传统的阶梯制（级差制）有很大不同，它有以下特点：双轨制和传统的阶梯制（级差制双轨制和传统的阶梯制（级差制双轨制和传统的阶梯制（级差制双轨制和传统的阶梯制（级差制1、市场倍增效益放到大：经营业绩（消费积分）无限代累计，能把市场倍增效益放到大，这是传统制度所不及的。2、更能发挥团队协作精神：在组织经营上，传统制度竞争性强，合作性差，双轨制则更能发挥团队协作精神。传统制度下，人都喜欢自己开线，并且离自己越近，奖金领得越高，虽然每个人都说帮助下线，可是开线都开在自己的底下。依据80/20法则，能力强的总是少数人。而能力强者自己开线，不会将人嫁接在别人底下，这就形成即使想帮助别人，也帮不了忙的局面。双轨制度则在制度设计上作了改进，让每个能力强的人都能帮到别人。3、经营与消费合为一体：传统制度着重经营者，忽略消费者，双轨制则将经营者与消费者结合为一体，纵使你是一位消费者，也可以因为制度而受惠，即消费者也可以领到奖金，这种消费获利的新模式将成为21世纪行销发展的主流趋势。