

# 关于双轨制直销模式，你想了解的这篇文章都有？电商模式设计+双轨滑落直销系统+技术服务，微三云麦超解析

产品名称	关于双轨制直销模式，你想了解的这篇文章都有？电商模式设计+双轨滑落直销系统+技术服务，微三云麦超解析
公司名称	深圳市微三云信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	13929266321 13929266321

## 产品详情

关于双轨制直销模式，你想了解的这篇文章都有？电商模式设计+双轨滑落直销系统+技术服务，微三云麦超解析

前文引言：

微三云云平台：系统实现不同应用功能之间会员数据互通，全平台统一用户数据,打通用户场景，平台内账号体系打通，实现多渠道客户集中管理。提供多样化创新模式系统功能比如思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动 2+1 奖励模式，泰山众筹模式，太爱速 m 秒杀寄售模式，全民拼购模模式、社交盲盒系统，盲盒社交电商系统、秒杀拼购系统、预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式等，奖励身份同步，更多用户激励业务场景组合，提供用户数据分析，提供精准营销依据

双轨制模式系统定制开发+软件开发+模式分析

双轨直销系统：这是一种多层次的营销模式，包含线上和线下两个主要的运作轨道。线上轨道主要通过网络平台进行，如社交媒体、官/方网站、移动应用等，覆盖广泛的受众群体；而线下轨道则通过面对面的交流和推广进行，提供直接和个性化的服务。

一、直销双轨制奖金制度的核心特点直销双轨制的核心在于每个直销商仅能发展左右两个市场，构建起一个平衡且稳定的销售网络体系。这种架构不仅便于管理，而且增强了市场的稳定性。更重要的是，它有效地激发了直销商的积极性，推动了企业销售业绩和市场份额的提升。在双轨制模式下，每个直销商均只能邀请两个下级，形成各自的A区和B区。当尝试邀请第三个下级时，该下级将自动填补到下排的第三层，成为AB其中一个人的下级。这种机制确保了每个直销商都能有秩序地拓展自己的团队，同时避免了市场的混乱和无序竞争。

二、直销双轨制奖金制度的多样性直销双轨制奖金制度为了适应各种激励的需要，设计了多种奖励方式，以进一步激发直销商推荐新人和拓展市场的积极性。主要包括以下几种：推荐奖：这是对直销商通过分享和推荐他人加入团队的一种奖励。无论推荐的人处于哪个层级，只要是直销商的直接或间接下级，推荐人都能获得奖励。见点奖：企业可以设定直销商能拿到的奖金层数，例如，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。这种奖励方式鼓励直销商不断壮大自己的团队，提升销售业绩。层满奖：某一层级满员后，下一层的首单业绩可以进行对碰。这既有利于直销商之间的合作，也能促进市场的稳定发展。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。这使得直销商更加关注自己团队的发展，同时也提高了他们的收益。对碰奖：只要左右区有新增业绩就会产生对碰，对碰过的业绩归零，某一区剩余业绩可以留着下次对碰。这种奖励方式有效地鼓励了直销商不断拓展市场。

### 三、具体商业逻辑如下：

1、奖金模式（注册选产品 选择的产品必须等于投资额 只有服务中心可以注册会员 服务中心审核扣服务中心的注册积分）后台注册也选产品，后台注册店铺选三星额度的产品

2、服务中心前台可以申请后台审核 前台只有三星晋代有申请服务中心的栏目 后台可以直接指认服务中心 店铺注册只有公司后台才可以进行注册；

### 3、级别

一星普代    二星普代    三星普代    店铺

660元、    3300元    6600元    19800

注释：店铺19800元，其中6600计算网体业绩，剩余按照公司折扣私下设定；

### 4、分享奖金 空点算个数

直推奖金，推荐第/一单和第二单都是10%，小单推大单，大单推小单都是10%，没有烧伤；

特别注意：推荐第3单时，推荐奖金是百分百，小单推大单，大单推小单都是百分百，没有烧伤；

特别注意2：原点位直接推荐第3单，第6单，第9单时，3的倍数以此类推，推荐奖金都是百分百，这种点位叫全返单，原点位推荐其他单10%不变；

## 5、碰对奖

一星普代 二星普代 三星普代 店铺

660元 3300元 6600元 19800

6% 9% 10% 10%

注释：全返单不参与量碰业绩

## 6、日封顶

一星普代 二星普代 三星普代 店铺

660元、 3300元、 6600元 19800

日封顶：600 3000 6000 18000

注释：只有碰对奖金才有封顶，其他奖项无封顶。

量碰奖超过拨出要启动k值，k值的规则如下

K值：当前对碰拨比达到40%（参数），按照当期对碰奖金大小排序，取拿到对碰奖会员的前30%（参数）的会员（比如10个会员，就处理前三名），对这部分会员奖金进行处理。

比如本期业绩 1000万。

有10个会员有对碰奖。A 300万，B 200万，C100万，DEFGHIJ分别10万。

设定本期取 30%会员进行K值。则 ABC三个会员对碰奖金需要做k值处理。共600万。

假如设置的拨比是40%。现在总奖金 670万， $67\% > 40\%$ ，则启用

K值。

$1000万 * 40\% = 400万$ 。

$400万 - DEFGHIJ$  这7个会员拿的对碰总和70万= 330万。

A会员k之后拿到的对碰奖金 =  $300万 / 600万 * 330 = 165万$

B会员k之后拿到的对碰奖金 =  $200万 / 600万 * 330 = 110万$

C会员k之后拿到的对碰奖金= 100万/ 600万 \* 330 = 55万

备注：先按照当期对碰奖的大小高的先k 如果对碰奖一样的就按照累计收入高的先k  
如果累计收入还一样就按照注册时间早的先k

后台统计出来上期对碰奖金的人员名单，按照对碰奖金大小排序，显示会员编号，姓名，量碰奖金，k后量碰奖金

## 7、领导奖 推荐图 拿碰对的%

第/一代百分百，第二代30%，第三代20%

注释1：一星普代，只拿一代的百分百，二星普代，拿第/一代百分百和第二代30%，三星普代和店铺级别可以拿满第/一代百分百第二代30%和第三代20%

注释2：原点直接推荐的为第/一代，原点推荐A，A又推荐B，B为原点的第二代，原点推荐A,A推荐B,B推荐C，C为原点的第三代；

注释2：领导奖金的获得是指，直接推荐代数所产生的碰对奖金为领导奖；

## 八、见点奖 安置图

一星晋代 二星晋代 三星晋代 店铺

下拿层数： 10层 12层 15层 15层

下拿层数奖金：1元 1.5元 2元 2元

注释：层数设置参数

## 九，服务中心 注册完店铺不是服务中心身份

服务中心报单费3%

## 十、级别产品二次消费折扣及见点奖金 使用注册积分购买 安置图拿

一星普代 二星普代 三星普代 店铺

660元 3300元 6600元 19800

3折 3折 3折 3折

下拿层数： 10层 12层 15层 15层

下拿层数奖金：0.1% 0.2% 0.3% 0.5%

## 十一、服务费

总奖金收入扣除20%为平台服务费；报单费不扣

注释1：总奖金收入包含直推奖、碰对、领导奖、见点奖，二次消费的见点奖；

注释2：正确的计算方法为：B产生的碰对奖金为100元，在B的账户里面扣除20%剩余的80元，B是可以提现到自己银行卡的，同时A又拿B的领导奖金同样是100元，这100元在A自己的账户里扣除相应的20%平台服务费，剩余的80元，A就可以提现到自己的银行卡里；

## 十二、重消积分

总收入的10%扣除重消进入重消钱包 报单费不扣

注释：重消积分只能到兑换专区兑换产品，不可以提现。

## 十三、奖金提现与转账

提现手续费5%（设开关）

提现满100元的倍数才能提现包含100元，

注释：举例195，提现只能提现100元，1050元，只能提现1000元，十位数上不能提，只能在100的倍数方可提现；（设立开关）

转账：同样为100的倍数，个位数、十位数上不能相互转账，和提现的方式是类同的（设立开关）；

积分：积分不参与转账功能；

## 十四、会员注册

1、后台可以注册空点 注册空点不选产品 空点不计算业绩，对上不返任何业绩和奖金 做市场对下，产生实单的情况下，下拿所得制度内奖金（分享奖不拿）。

2、前台会员使用注册积分回填，后台也可以给操作回填扣注册积分，回填完成之后对上所有的奖金和业绩都算。空点回填完成之后奖金积分才可以提现

3、补差升级选产品 补差对上算所有业绩和奖金（除报单费外）

4、会员级别后台可以空升

5、一个身份证只能注册一个会员（开关），电话、银行卡（设开关）。

6、四种积分

奖金积分（用于提现）

重消积分（用于兑换指定商品，制度里面总奖金扣除的10%为重消积分）

注册积分（为报单使用），将金积分可以转换注册积分，但注册积分不可以转换为奖金积分

7，所有奖金日结

8，模板使用

综上所述，双轨直销系统以其独特的双轨制结构、多样的奖金制度以及严谨的会员管理规则，实现了线上线下的有效融合，激励直销商积极发展团队、提升业绩，同时也保证了系统的有序运行和市场的健康发展。

小编介绍：

微三云集团 麦超：

毕业于广东中山大学，微三云信息总经理、微三云资源总监，微三云首席商业模式策划导师

本人在软件开/发和商业模式策划行业至今已经9个年头，累计亲自服务5000+客户，期待能帮你找到合适的软件，合不合作您说了算，我的服务您看结果，期待这次能帮到您！

公司：微三云集团（旗下子公司：微三云信息/微二云/微三云大数据/鸿云/商二/商六/莞云/莞带/莞链）

公司规模：公司经营已超12年，整栋5000平方写字楼，年营业额1~2亿，全职员工300人（全职开/发技术200+人），服务过百亿级平台超过30家，服务过创业平台超过20万家。

资/质：旗下3家双软认证企业，4家高新技术认证企业，1家专精特新认证企业，自主专利30多项，软著300多个

主营各种创新营销模式开/发，支持各种小程序商城，公众hao商城，原生app，DAPP功能定制！

地址：东莞市石排镇瑞和路1hao松山湖高新技术创新园B座整栋（负一层电梯直上504麦总办公室）

无论是否合作，我都将是您选购软件的军师和朋友！

备注：来公司需提前门岗报备并享受免费停车，免费梳理设计商业模式

扩展阅读：

从零售数字化的发展趋势和已经得到验证的成功模式，我们不难发现，集团型企业应该统一规划旗下所有子品牌和零售业务的数字化系统，从而无限接近理想中的数字化目标。如，多场景融合，多渠道打通，多业务串联，多部门协同，以及集团的IT数字化能力的多品牌复用。曾经一个品牌一套系统，一个业务一套系统，一个部门一套系统的局面需要尽快转型升级。此外，集团的数字化转型最终要从系统建设走向能力沉淀的阶段。将共通的能力模块和资源，在集团层面进行中台化的沉淀和复用。