

# 甄视康新零售模式：挑战与机遇并存的时代转型

产品名称	甄视康新零售模式：挑战与机遇并存的时代转型
公司名称	广州微码互联科技有限公司业务部
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广州市天河区
联系电话	13480273125 18122468543

## 产品详情

项目经验丰富的人都明白，要成功完成一个项目，初期启动和布局非常重要，而另外一点更加关键，那就是需要一个有助于你的老师和团队，这两点都是必不可少的。

在做项目时，学会借力是必要的，这样才能在后续的市场运营中取得更大的成功，也能够迅速地zhanling shichang的先锋地位。

今天我要跟大家分享一下甄视康商业模式的奖金制度。无论你是从事大健康产品还是护眼产品，都可以将这种制度融入到自己的体系中。

这套模式的特点是没有静态、返利和双轨，也不怕评级和超越，而且能够yongbu清零，无限代，并且收入不封顶。

下面将分享与大家这套模式。

购买价值399的产品是成为会员的条件。作为推广商，可以享受推广权限。

生成一个只属于你的个人二维码。

我手中有一码，可以用来扫遍天下。

发货时无需打包、压货或囤货。

只需要一部手机就可以通过自用和分享的方式将市场覆盖到全球各地。

创业成本不高，投资风险为零。

甄视康新零售模式的奖励主要包括以下六种：

1、销售奖是一种根据销售业绩表现给予的奖励。

每个会员、每个县代和每个市代，每卖出一单都可以获得100元的返利。获得返利的金额将分别为220、700和1900。董事代理将获得不同金额的返利，分别为260,900和2700。

2、团队级差奖是指对团队整体绩效较差的一种奖励制度。

会员代理、县级代理、市级代理和省级代理的复购产品价格不同，每一级之间差价为40元。差价利润可以从抽取的方式是上级代理将货卖给下级代理。

3、平级奖，保持不变。

可享受两到三代的平级奖被视为三级返利机制，这种推荐机制有助于增强团队凝聚力。然而，目前许多企业倾向于使用二级返利，主要出于对违规问题的担忧，因为我们的规定规定不能超过三级。

4、业绩奖是指一种奖励措施，用于鼓励和认可个人或团队在工作中取得的youxiu业绩。平台会根据业绩来分红，将一部分盈利拿出来。

可以享受不同分红比例的投资额分别是:0万-10万为2%、10万-30万为3%、30万-60万为4%、60万-120万为5%、120万-190万为6%、190万-270万为7%、270万-360万为8%、360万-460万为9%、460万以上为10%。

5、成就奖。

要获得公司百分之二的奖励，全球合伙人需要拓展5个董事代理商，并确保每个董事代理商的月销售量超过1200盒，并且总月销售量必须超过10000盒。

6、忠诚区域奖励

要达到董事级别，你应该优先选择中国的一个县级城市，并在该地区内发放每盒2元的福利分红。

## 一、如何才能得到晋升

在职级团队中，有20位成员，个人购买了1600套餐之中的一种套餐。

当月销售额超过一万的是累计100盒个人复购4600任意组合的杰出团队。

在个人复购限时组合任意组合的情况下，zhuoyue团队平均每2~3个月卖出700盒商品（其中小市场160盒），平均收入为3万元。

每个首席团队成员都可以与600个小市场内的人以19999的价格进行任意组合的限时复购。这个复购的平均速度为3~6个月，平均收入为10万。

二、固定奖励是推荐与级差奖励的一种形式,直推与级差奖励每天发放。

三、小市场统筹的三个原则是多劳多得、上不封顶，解决平级不赚钱的问题完全解决，即以周结周发的方式。

四、不论是在大市场还是小市场，领导都有资格获得团队小市场统筹奖的5%。（奖金每周结算并且发放）

五、不论市场的规模如何，每个市场都可以通过五个见点奖获取收入，而且收入是每日结算，立即发放的。

六、是根据区域销售业绩设立的奖励制度，奖励金额按月结算并发放。

首席成就合伙人的县级市、地级市和区域的实际业绩为0.5%。在县级、市级和地级市区域中，首席成就合伙人的实际业绩为0.5%。

合伙人如何获得成就？

成为自己的首席我们计划培养五位首席。每个首席每月销售超过1200盒。

销售额达到了10000盒以上。首席和合伙人在区域奖方面取得了双重成就的情况。

七、六奖励都可以拿去

不畏怯于与同级竞争，也不畏怯于超越，没有固定的上限。

在创业时，采取了轻资产模式，主要依赖管道式收入。

可兑换收益25%的提货券以获取优质产品和汽车大奖。

其中有五个特别突出的亮点。

- 1.要解决进人难的问题容易,但是上聘难。
- 2.找到彻底解决平级不赚钱问题根源的办法。
- 3.不害怕与同级的竞争，也不害怕被超越。
- 4.没有设定收入上限,没有顶限。
- 5.业绩计算不会从零开始。