

双轨直销系统实战攻略：线上线下的巧妙融合与裂变？

产品名称	双轨直销系统实战攻略：线上线下的巧妙融合与裂变？
公司名称	东莞市松山湖溢嗨技术服务中心
价格	.00/件
规格参数	产品:积分商城会员商城 属性:源码定制 地区:东莞
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋302室02
联系电话	19957968337 19957968337

产品详情

双轨制模式系统定制kaifa+软件kaifa+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hao，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

，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。

能为您提供：

1、专业的商城运营建议，量身定制为企业输出方案。

2、企业商业模式制度设计咨询顾问服务——公司团队服务过年交易量超过30亿的互联网平台

3、主要功能:商城、各种分/销模式、拼团模式、秒杀、众筹、异业联盟、O2O商家、供应商入驻、多商家入驻、2+1链动、社区团购、代/理/商模式、直销模式、刮刮卡、砸金蛋、大转盘、批发零售、跨电商(保税仓模式)、盲盒电商、盲盒社交、联盟卡、会员卡，

公众号小程序APP开发，社交电商分/销系统，代/理模式、会员制电商、拼购分销，广告电商模式、消费全/返模式、链动奖励模式、七人拼团模式、盲返模式、排队分红、共享门店、消费分红、共享购、分享购、七星创客、消费增值、NFT、七星创客模式、推三返一模式、泰山众等模式、卷轴模式上门服务模式循环购模式
区K链/元宇宙系统以及任何软件模式专业开发

2024火爆模式推荐：链动2+1模式、国吉祥酒模式、甄视康、七星创客模式、七人拼团模式、二二复制模式、推三返一模式、多门店管理、东郊到家、小程序APP均可开发！