

直销制度规则与奖金分配方式的深度解析

产品名称	直销制度规则与奖金分配方式的深度解析
公司名称	东莞市莞带大数据科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋402室
联系电话	13143659518 13143659518

产品详情

一、直销制度的图谱关系

在直销制度中，图谱关系主要包括推荐图谱和团队图谱。推荐图谱是直推关系的图谱，表示一个人直接推荐给另一个人形成的层级关系；团队图谱是排网关系的图谱，表示一个人下边可以接几个点位形成的网络关系。这两种图谱关系是直销制度的基础，它们明确了各级经销商的角色和职责，并为奖金分配提供了依据。

二、直销制度的奖金分配方式

奖金分配是直销制度的重中之重，它直接关系到经销商的利益和积极性。常见的奖金分配方式包括直接销售奖、见点奖和管理奖等。

1. 直接销售奖：这是经销商直接推荐客户所获得的奖励，通常以销售额的一定比例或固定金额的形式发放。直接销售奖的目的在于鼓励经销商积极推荐新客户，促进产品销售。

2. 见点奖：见点奖是接点关系发放的，每个点位都有一个固定的奖励金额。这种奖励方式主要针对经销商在团队中开发的点位，鼓励他们拓展团队并发展下级经销商。见点奖的金额和层数限制因不同的制度而异。

3. 管理奖：管理奖是根据推荐关系发放的，一般会有一定的限制条件。它主要是鼓励经销商积极发展团队，并加强对团队的管理。管理奖的奖励幅度和条件因不同的制度而异。

除了以上三种常见的奖金分配方式，还有一些特殊的奖金制度，如对碰奖、层碰奖、量碰奖等。这些奖项通常与销售额或团队规模相关，鼓励经销商扩大销售规模和团队规模。

三、直销制度的排网规则

直销制度的排网规则决定了经销商的市场开拓方式和管理结构。常见的排网规则包括一条线直销制度、双轨制度和三三复制等。

1. 一条线直销制度：所有点位像一条线排列下来，形成直线型的排网。这种排网规则简单明了，易于管理。在一条线直销制度中，经销商只需要关注自己下级的销售情况，而不需要考虑其他经销商的情况。这种排网规则适用于小型直销企业或刚刚起步的市场。

2. 双轨制度：也称为二二复制，每个经销商只需开发两个销售市场（A、B市场），形成网络型的排网。双轨制度的优点是简化了经销商的市场开拓方式，并增加了团队协作的机会。然而，双轨制度也存在一些问题，如容易导致大象腿现象和养懒人等问题。

3. 三三复制：下级有左中右三个区，这三个区一旦排满那么推荐的第四个人就只能排在左中右区的下面

。这种排网规则类似于双轨制度，但每个经销商下面最多只能接点三个点位。三三复制的优点是限制了经销商的发展空间，避免了双轨制度中的大象腿现象和养懒人等问题。

四、商城与管理系统在直销制度中的重要性

商城与管理系统是直销制度的重要组成部分。商城主要用来进行商品买卖，后台系统和一般的直销系统基本一样；系统则包括各种奖项和管理功能，可以帮助直销企业更好地管理经销商和市场开拓。商城与管理系统的完善程度和功能设置直接影响直销企业的运营效率和稳定性。一个好的商城和管理系统应该具备操作简便、功能齐全、安全可靠等特点，以满足经销商的需求和市场的发展变化。