

直销奖金制度设计,新版直销软件开发

产品名称	直销奖金制度设计,新版直销软件开发
公司名称	西安翰迅信息科技有限公司
价格	20000.00/套
规格参数	品牌:千度软件 版本:网络版
公司地址	西安市雁塔区电视塔长丰国际广场
联系电话	86-029-62372006 18729335225

产品详情

大家好，现在我们介绍交流一下直销奖金制度-直销公司奖金制度分析，直销奖金制度开发的相关信息。

直销奖金制度-多层次直销在美国称为“倍增市场学”，也就是在建立出行销网络时，其利润是依据奖励制度而倍增的。

直销奖金制度-直销是直销公司经由直销商或会员销售公司的商品，直销公司在销售商品前，会设计出一套适用于自己商品的销售商品佣金计算方式，向直销商或会员说明，这种佣金的计算方式通称为奖金制度；基于市场的区隔，大多数的直销公司奖金制度是不尽相同的。

直销奖金制度-制度的设计需考虑到什么要件

由于奖金制度是直销公司用来激励行销的重要工具，因此每家直销公司在设计奖金制度时，均会非常仔细的研拟制度的设计，希望能有的制度；但事实上在设计制度时需了解到没有所谓“最优的制度”，只有“最适合的制度”。

每种制度均有其设计的理念，在此提供几项在设计制度时需考虑的因素。

要吸引的直销商：

不同特性的制度，会吸引不同族群的直销商加入，不同的族群会有不同行销方式及通路。

商品的特性：

商品重复消费性的多寡，商品的市场寡占性，乃至商品适用的对象均需要考虑及分析。

公平合理性：

直销商加入的时间有先后，但如何让在组织上面的上线在分享下线的业绩时也能辅导及回馈下线。

激励性：在行销上初次购买及加入***为困难，因此在设计时需考量如何吸引人们加入，而制度上不同的努力要有足够的激励。

解说性：由于现在大部份的人有时间上的限制，因此必需在短时间内将制度说明清楚。

直销奖金制度-奖金制度简介

直销公司在设计奖金制度时，需考虑利润的分配是给下面大多数数的底层会员，或是给少数的高层会员，而每一阶层的公平性是十分重要的。

在设计奖金制度时，大多会包括以下几种奖金：

零售利润：

是指公司以折扣价卖给直销商，而直销商再以零售价卖给消费者，其中的利润就是零售利润。

业绩奖金：是跟据直销商的个人及其下线小组所产生之业绩，以对碰计算或高低聘阶的百分比领取其行销网的整体收益。

分红奖金：以整体总业绩的固定百分比，让某种业绩以上的直销商来领取。

领导奖金：以整体总业绩的固定百分比，让每月新推荐的人数达多少人以上的直销商来领取。

各种福利：针对达到某种高阶或业绩的直销商提供海外旅游、购车、购屋...等特别福利津贴。

目前商家常见的直销模式有：

1、全球一条线（单轨）模式

一条线也叫单轨制度，是按报单时间的先后顺序直线自动排列，横度无限，深度无限，排列无限开，无限拿，适用于各类直销企业。

2、双轨制模式

双轨制直销制度是指每个经销商只能开发两个销售市场，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。

3、三三复制模式

三三复制直销软件制度，简单容易，只需2个消费者最多只需三个伙伴合作，简单复制，门槛低。

4、多轨制模式

多条网组合，多种制度结合，比如A市场采用双轨制，完成A市场的任务后再发展B市场，B市场采用三三复制制度，如此发展下去，形成多种制度结合的销售网络体系。

5、五级三阶制模式

五级是奖金制度的五个级别，即E级会员、D级推广员、C级培训员、B级代理、A级代理商，三阶即加入者晋升的阶段。

6、定制开发新模式

直销模式与传统模式最核心的区别在于奖金制度，所以不同的奖金制度，能够玩出不同的高端，一个模

式不一定适用于每个企业，所以我们支持定制开发，把所有直销公司玩得好的模式高效整合，开发出新的模式直销系统。

现有制度的比较及简介

现今市场上有非常多不同的制度，在此举几个比较大的直销公司的制度说明：

阶梯制，太阳线组织 (例如：安利)

太阳线组织顾名思义就是指组织线的横宽可以无限制的发展，每条组织都是体系内自行发展，再加上以业绩之多寡，赋予不同之聘阶，而高聘阶可以领自己组织内低聘阶的差额奖金；该制度的好处是组织行销较为紧密，且奖金之发放有固定比例，因此不会有奖金「发爆」的问题，但该制度因自行发展体系，所以组织发展的速度较慢，但也较稳固。

双向制 (例如：平衡双向制 USANA ，非平衡双向制 LEXXUS)

双向制就是限制组织的横宽发展只能有二人，因此在发展到第三人时就必需安置在其组织伞下某一个会员的下线，使得该会员可以有额外的业绩，且由于业绩可以无限代累绩，使得推荐人本身亦可有业绩累计，奖金之计算是以下线组织的左边业绩与右边业绩，互相「对碰」产生奖金，对碰的方式有左右数目相同的平衡对碰或是左右数目按比例的不平衡对碰；由于业绩之采无限代累计，因此会有每日奖金及每周的「局数」之限制，并以安全值来限定发放之比例，以防止奖金「发爆」的问题，该制度的好处是组织的爆发力强，因为早些加入组织就可以「坐享」整体组织的业绩，但缺点是会员的向心力比较差，常会有炒作型的会员加入，与公司对玩制度。

矩阵制 (例如：美乐家)

矩阵制是介于太阳线的阶梯制及双向制，其横宽发展只能固定在某个数目的宽度，例如：每代只能有五条线或七条线，因此在发展到限制宽度的人数时就必需安置在其组织伞下某一个会员的下线，因此产生互助的功效，奖金之计算主要是以每一代有一定之发放比例，再以不同的聘阶领取不同深度的代数奖金，或是代数间有不同之奖金发放比例，由于有固定之比例因此奖金不会「发爆」，但由于其发放的代数有一是深度因此在某一代数内直销商可领的奖金不多，因此在初期运作时动力较弱。

结语

直销奖金制度-直销公司要能成功的吸引其特定的直销商和消费族群，奖金制度是其中一个关键所在。直销公司必须仔细考量其目标市场，商品和会员的特性，设计奖金制度。

以上是直销奖金制度的相关信息，如需了解直销奖金制度的信息及报价，请联系西安千度直销软件-直销奖金制度开发公司，我们将给您提供专业的直销奖金制度咨询，最优惠的直销奖金制度开发。

西安千度直销管理软件，直销企业首选，为直销企业提供直销管理软件,直销管理系统,直销系统,直销管理,直销程序设计,中国直销软件，直销奖金管理系统,直销业务软件,直销奖金计算.千度软件以直销软件和企业erp系统开发为主导，同时承接各类大中型网站建设项目，为上千家企业提供了专业化、高品质的信息化产品，是企业的信息化服务的专业供应商和解决商。

我们千度软件的开发过程中，得到了一些市场营销专家、直销企业管理人员、直销企业顾问、职业经理人等的细心指导和大力支持，彼此建立起长期的合作关系。

我们愿与国内外各界朋友进行广泛的技术和业务合作，以优质的服务，为客户不断提供更具市场竞争力的管理软件，携手共创美好未来。

承接软件开发：

主要经营：直销软件系统、双轨直销软件、多轨直销软件、太阳线直销软件、矩阵直销软件、一条线直销软件、手机APP、直销奖金结算系统、直销会员报单系统、直销会员管理系统、直销财务管理系统、直销会员结算系统、微信三级分销系统、购物商城系统等。

我们列出以上具体的软件例子并不是因为我们只能做这些程序，而是以上软件是需求较大的，如您需要我们做其他的软件，请联系，请不要错过一个价格优惠，经验丰富而又服务周到的团队。

欢迎来到西安千度网络科技有限公司，地址是陕西西安雁塔区电视塔长丰国际广场，联系电话：18729335225（微信）联系人：孙先生。