

松原大连直销软件双轨制太阳线系统定制开发公司

产品名称	松原大连直销软件双轨制太阳线系统定制开发公司
公司名称	长春喜洋洋网络科技有限公司
价格	13088.00/套
规格参数	代奖:代数 层奖:层数 日封顶:周封顶
公司地址	经济开发区长吉南线中意之尊二期10[幢]1506号房
联系电话	13756312549

产品详情

双轨制直销系统

双轨直销制度（BinaryPlan）俗称两条腿走路的制度。双轨直销制度的主要内容是：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；如果该经销商又开发了第三市场C经销商，那么第三市场C经销商只能放在A市场体系或B市场体系中，而不允许放在自己名下；这样一来既扩大了你的薄弱市场，同时又帮助了该市场中相关联的人。

20世纪90年代，随着慕立达、美安、优莎娜等直销公司的崛起，双轨直销制度如风卷残云般迅速占领市场，对以太阳线制度为生存核心的直销公司形成了重大的挑战。双轨直销制度摒弃了传统的“太阳线”级差制度所追求的横向业绩，减少由于过度追求个人业绩而损害下属的利益的做法。让直销不再是一个人的直销，而是一个团队的直销

双轨直销制度有几个明显的特征：

1、双轨直销制度允许个人经营业绩（消费积分）可以无限代累计，只要你途中不放弃，达到一定程度，就可领取奖金。双轨直销制度的奖金比例虽然不高，但是不论高阶、中低阶都可以领到，这样能把市场倍增效益放到最大。

2、双轨直销制度将经营者与消费者结合为一体，纵使你是一位消费者，也可以因为制度而受惠，即消费者也可以通过直销结算软件领到奖金，这种消费获利的新模式能激发更多人参与直销。

3、双轨直销制度下，每个人都只有2条直推线，但是每个人都不止有2位朋友，秉持着互助精神，上线可以将人脉不断往下安置，间接帮助能力较弱的人。由于没有第三条线，每个人的组织都是往下扎根，成功的机会比别人大。

4、双轨直销制度打破奖金按照业绩、位阶区分的模式，双轨制中的奖金比例从基层到最高阶都一样。双轨直销制度的最大特色在于奖金收益的多少和组织大小紧密相连，而不是和位阶有关。双轨制中无论是低阶、中阶还是高阶，赚钱机会都是平等的，没有所谓后进入就没有机会赚钱的问题。因此，只要付出就有机会，没有因人而异，并不是先来的人就一定要先成功，后进者只要努力一样可以超越。

5、双轨直销制度下，直销员的业绩压力比较低，只要维持一定的消费额，同时发展2条直推线即可。双轨制下，直销组织由走深向走宽转变，而组织的纵向发展能保证集体越来越稳定。

双轨直销制度也有明显的缺陷

双轨直销制度最令人不满的莫过于奖金沉淀比率太高，很多直销商辛辛苦苦地工作，却拿不到相应的奖金。这是由于左右区发展不平衡造成的。双轨直销制度的主要奖项是平衡奖，必须左右区发展平衡，直销商才能获得奖金。但在具体实践中，平衡是相对的，不平衡是绝对的，绝大多数直销商的左右区发展总是处于不平衡甚至极不平衡状态，这部分直销商拿不到的奖金就沉淀在公司的奖金池里。有些直销商们无奈并自我解嘲地说：做双轨制永远有“半张美元”存在公司里。

另外在双轨制的操作过程中，若无法秉持诚实和正直的态度，有些人就容易在快速发展中被利益诱惑，因过度投机而导致走上失败模式；而双轨制中的互助，也容易被有些人片面地误认为过度依赖。

双轨直销制度中秉承的归零转化为累积、限制前排宽度、加大深度考核等注重存活率和管理效率的思想深深影响了直销电子商务及其带来的全球市场。21世纪，直销消费者面临从销售到消费的转变，新兴直销公司大多利用双轨制快速高效的发展，并通过深度管理奖的设置解决了大象腿不拿钱的问题。这些公司还不断改良创新，设置推荐奖以加强自身的竞争力。双轨制在今天的境遇，显示出它具有不可遏制的生命力。

长春喜洋洋网络科技有限公司<http://www.ccxyy.cn> ,登陆网站查询更多直销制度。

公司地址：吉林省长春市经济开发区东方广场中意国际A座

交通便捷：乘飞机到龙嘉机场坐大巴到东方广场站下车即到

高速开车到长春东出口东行1公里即到

乘动车到火车站，打车到中意国际半小时路程，也可以乘坐361、301地铁到经开大厦下车即到

联系人：王经理

联系电话：13756312549

微信：13756312549

QQ: 506984037