

# 沈阳微信三级分销商城网站建设多用户商城

产品名称	沈阳微信三级分销商城网站建设多用户商城
公司名称	哈尔滨鼎航网络科技有限公司
价格	17000.00/套
规格参数	鼎航:直销软件 鼎航:直销系统 哈尔滨:双轨制度
公司地址	哈尔滨市道里区群力新区第七大道南侧第D9栋7层701室（注册地址）
联系电话	15304616191

## 产品详情

### 沈阳微信三级分销商城网站建设多用户商城

鼎航网络科技有限公司位于美丽的冰城哈尔滨。公司主要经营直销结算软件，网站建设网页设计，网上商城开发，直销后台系统、直销软件制作、直销管理软件、直销管理系统、直销结算系统，直销奖金制度软件定做，鼎航直销软件公司同时制作直销系统、双轨、循环矩阵、级差、太阳线、一条线、三轨层碰点碰循环制返利、多网合一制等直销软件，.net网络版直销软件，直销系统，直销奖金计算软件、销售员工资计算软件、直销奖金结算系统，直销管理系统、直销会员系统、后台管理系统、直销报单系统、会员报单系统、直销奖金制度软件、同时推出特色自动结算功能，无需人工操作！系统运行稳健，快捷，同时能够有效的防止黑客的恶意攻击，自动锁定攻击ip，系统数据自动备份3三区循环对碰：例：一区业绩10万：二区业绩5万：三区业绩3万：先对碰5万：在对碰3万：剩余业绩留下次对碰.业绩不归零：无压力：4重复消费奖：2000元以内工资无需重复消费：2000元以上每月复消300元：按照推荐关系，无限向上紧缩10代，每点奖20元

例：本月个人线下紧缩一万人每月消费300元，见点20元，本月个人重复消费奖收入20万元：非常给力5福利奖：小区与中区净业绩累计叠加与大区1：1比值计算级别考核条件奖品

一钻50万：50万奖Ipad笔记本 二钻100万：100万奖国内游一次 三钻300万：300万奖海外游一次  
四钻1500万：1500万奖轿车一辆 价值15万元或者折现12万元 五钻3000万：3000万奖豪华轿车一辆 价值30万元或者折现24万元 注意事项 报单金额为在上一级别基础上再次消费相应金额才可以升级。公司收取会员各项奖金的12%作为综合管理费。奖金参数设置：1、会员级别：优惠客户 高级主管 业务经理 社区店 区县级代理 市级代理 省级代理注册时的级别 2、额度：1260.00 3780.00 12600.00 30000.00 100000.00 300000.00 1000000.00 3、PV：1000PV 3000PV 10000PV 10000PV 10000PV 10000PV 10000PV 4、购物折扣首次：10.0折 10.0折 10.0折 6折 3.3折 3折 2.8折 5、注册推广补贴：100元 300元 1000元 2740元 8740元 27480元 93700元 推荐奖，日结 6、销售补贴日结：10% 13% 16% 16% 16% 16% 16% 对碰奖 7、销售补贴日封顶：1000元 3000元 10000元 10000元 10000元 10000元 10000元 8、管理补贴日结：指销售补贴的10%；5%；... 第一代10% 10% 10% 10% 10% 10% 10% 10% 第二代5% 5% 5% 5% 5% 5% 5% 5% 第三代5% 5% 5% 5% 5% 5% 5% 5% 第四代0.5% 5% 5% 5% 5% 5% 5% 5% 第五代0.5% 5% 5% 5% 5% 5% 5% 5% 第六代0.5% 5% 5% 5% 5% 5% 5% 5% 第七代0.02% 2% 2% 2% 2% 2% 2% 2% 第八代0.02% 2% 2% 2% 2% 2% 2% 2% （第九代）0.01% 1% 1% 1% 1% 1%

以上奖金发放到现金币，

总之，4000元，推一个消费会员或者自己复消4000，仅2分红点开始四轮循环，您总收入可达121.4万元。如果您4000元起步推荐了10个人，就是20个分红点，仅四轮循环后你的收入可以达到1214万余元。可行性：分红点4倍裂变灌入分红池的速度一定可以跟进分红池里2倍分红点自动排网的速度，解决了分红池网下业绩难以递增的大问题。大公排到底排的是什么 1有限的人 2无限的分红点

3无限的钱，实际是钱的流动，是资金的大循环。推动力：1成交人数激增 2 1：4分红点倍增

3会员加大和多次复投 4，报单中心：网下30单不同的会员，可申请报单中心，每单50元 分为五个级别  
级别 考核条件 奖励团队 一星 排满前两层 2% 二星 左右各一个一星 4% 三星 左右各一个二星 6% 四星 左右各一个三星 8% 五星 左右各一个四星 10%

升级条件限制自己必须是一星，才能升级到二星，三星等级别 一星级别如何达到如图所示

完成下列结构即为一星 二星级别如何达到如图所示 三星、四星、五星以此类推

我们鼎航软件将首先确保所有制度直销结算系统的质量，然后再去完备售后服务等项目，

而不是把直销系统的所有质量都期待在售后服务甚至是售后服务之上来加以弥补。

我们会以客户的角度去看问题、想问题、解决我问题，将客户的抱怨看成是企业改进工作、实现新发展的一个动力，从而把抱怨的客户变成满意的客户，把满意的客户变成忠诚的客户，

把长期的客户变成终生的客户地址：哈尔滨市道里区群力群力第七大道海富御景办公大厦701室