

沈阳直销软件开发 直销奖金结算系统会员管理软件

产品名称	沈阳直销软件开发 直销奖金结算系统会员管理软件
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

沈阳直销软件开发 直销奖金结算系统会员管理软件公司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。双团队合并拿小业绩团队队员直接和间接团费的16%；三团队合并拿小业绩团队队员直接和间接团费的30%封顶1000元级 5000封顶5000元级 50000封顶10000元级 150000封顶30000元级 750000封顶60000元级 不封顶举例：B线所有业务员本周直接和间接团费为10万元，C线为8万元，D线无收入，则A的管理经费为：8万元*16%=12800元，如果D线收入为5万元，则A的管理经费为：5万*30%=15000元1、红利不同级别的会员每天得到公司的红利不同。例：A的是钻星会员，他每天将获得公司的固定红利250元(2.5%)，直到拿完20000元(2倍)为止。对于开拓市场的伙伴，公司将在红利方面给与不同的奖励。例：A推荐两位钻星会员，他每天的红利将提高到300（3%）元，直到拿完30000（3倍）元为止。2、推荐奖：按照不同的级别推荐奖从5%—8%例：钻星会员直推钻星会员获得推荐奖为10000x8%=800金星会员直推钻星会员获得推荐奖为10000x7%=7003、对碰奖金对碰奖就是当两区业绩达到1：1时产生的奖金。例：A是钻星会员，A会员大区1000单，小区500单，小区新增100单。A将得到100x50=5000的收入。一、会员类别及消费额度 1、普通会员：一次性消费300元公司产品；2、银卡会员：一次性消费1500元公司产品；3、金卡会员：一次性或累积消费达到4500元公司产品(限一个月内)；4、至尊会员：一次性或累积消费达到9000元公司产品(限一个月内)。二、业务提成（1）公司根据会员所发展的二个团队体系中按小的体系业绩计算其业绩奖励，每销售300元产品计发40元奖金；（2）各类会员周限额结算明细：普通会员：2000元；银卡会员：10000元；金卡会员：30000元；钻卡会员：80000元。（3）周结周发三、直接推荐奖 1、直接推荐的都作为该会员的第一代，以此类推；2、各类会员享受推荐奖励：

普通会员可享受第一代奖金额的10% 银卡会员可享受第一代的10%、第二代的5%
金卡会员可享受第一代的10%、第二代的5%、第三代的5%、钻卡会员可享受第一代的10%、第二代的5%、第三代的5%、第四代的5%。册：全部通过推广链接注册，推广链接直接链接到商城，商城的页面上有一个成为经销商（加盟申请）的按钮，点击这个按钮进去注册的经销商时选经销商级别，选产品，注册经销商。如果直接买产品，买产品下单的时候填地址一类的信息（账号默认的微信号，推荐人默认的推广链接的人）一、代理级别：（产品零售价是395）注册一级代理（10件，200盒，155盒）、二级代理（3件，60盒，195盒）、特约经销商（1件，20盒，235盒），总代理是特约经销商以上级别在前台申请（申请时需要买50件产品，125盒），由公司审核，注册时选产品（首次进货和二次进货时享受同样的折扣价）二、奖金：直推奖（特约及以上级别拿推荐奖时）：只有推荐网和推荐关系。直推奖享受20元盒（推荐普通顾客买产品时也拿推荐奖）普通顾客不享受直推奖20元普通顾客（395元盒）：只能拿到他的第一代和第二代的普通会员的直推奖，分别是50元盒，30元盒 会员直推2代这里后台可以调，先给我设计（比如6代，10代都可以）级差：按照购买产品时的单价拿级差（推荐网，普通顾客买产品时也产生级差奖）总监奖：推荐总代理的会员称为总监，总监可以拿到总代理和总代理网体下会员所有首次和二次进货的5元盒，总监平级奖：从推荐网体往上找，第二个平级的总监是3元，第三个总监2元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