

# 康宝莱系统开发模式开发

产品名称	康宝莱系统开发模式开发
公司名称	广州千米科技有限公司
价格	78454.00/个
规格参数	品牌:康宝莱系统 苏易:18028617806 地址:广州市天河区棠东东路
公司地址	广州市天河区大观中路17号三楼(部位:335E) (注册地址)
联系电话	13416195045 18148767939

## 产品详情

康宝莱系统开发,【叶武:130-2209-9392 电微】,康宝莱软件开发、康宝莱模式开发,康宝莱分销系统定制开发,康宝莱平台开发,康宝莱系统开发

社交电商与微商本质上都是通过人和人之间的交流卖货,这是他们之间最大的共同点,也可以说最早的社交电商形态就是微商。但微商是以代理级别不同,而拿货价不同,等级越高,拿货价越底,风险越高,收益就越大;这种方式更像传统的大区,省代,市代,小区,传统微商模式下,有将近90%的商品其实都是消耗在层级代理当中,而根本没有到达用户手上。就算最后就算拿到用户手上,一个商品通过五六层的分销后的性价比可以说非常差,属于割熟人的韭菜,是不可持续的。

### 一、康宝莱系统零售奖

- 1、初级业务代表:销售3900元产品,税前15%。
- 2、中级业务代表:销售6500元产品,税前20%。
- 3、高级业务代表:销售26000元产品,税前25%。
- 4、服务提供商:销售32500元产品,税前30%。

低门槛低成本模式吸引大量没有人脉没有资金的业务代表,只能每天非常勤奋的派单邀约,市场领导人也要带头派单,带市场非常累,并且没有生产力,更要命的是带来劣币驱逐良币的效应,一些优秀的服务商选择离开。

### 二、康宝莱市场管理奖

1、成为初级服务商后，每个月做32500元的零售业绩，拿前三代市场营业额的5%、5%、5%，事实上很多服务商每个月做不到32500元零售业绩。考核级别也是只考核前三代，三代以后的伙伴业绩再多，都跟领导的级别考核没有关系。

(这个制度决定了有目标的康宝莱领导人只关注他的前三代，并努力的开出更多的前排。如果你是某个领导人的第4代，甚至还要靠后的话，那就算你再厉害，他也不会太多关注，因为你的业绩跟他目标无关，这是制度决定的。那你最终的结果就只能看你的个人能力和命运了)

2、级差奖。上中级服务商后，你必须要每个月做到65000元的零售业绩，同时保持市场业绩（前三代）不低于26万元，可以多拿2%，但是一旦同职级的市场伙伴也做到65000元零售业绩，该伙伴市场的2%就被截断拿不到了

过去，意见领袖是少数人的代名词，但在社交电商的环境下，个体得到最大限度的赋能，只要个体所推荐的东西有人喜欢，个体说的话有人认可，那么ta就有可能成为一个意见领袖，而以此成长起的kol们也开始携带自有流量入驻各个平台，在满足自我流量带货的同时，享受平台给予的流量支持。