

微商代理奖金制度范例

产品名称	微商代理奖金制度范例
公司名称	弥特盈泰(广州)软件科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市黄埔区西成中街10号B栋602房
联系电话	18122310427 18122310427

产品详情

微商代理奖金制度系统开发模式策划。

一、产品差价

所有代理都可以拿到自己零售产品的差价收入，如果有下级代理，还可以拿到下级代理拿货的差价收入。

二、推荐奖励

同级推荐：这个奖励是有上级来发放的，不是一次性的，是持续的。被推荐的代理每次补货，推荐人都可以享受一定比例的返利奖励。

跨级推荐：指低级别的代理推荐高级别代理。这个奖励是一次性的，给予推荐人一定比例的返利奖励。

三、个人业绩奖励

每位顶级代理，完成一定量级的补货会有一个额外的个人业绩奖励。这个奖励，可以刺激下面的代理都想往上升来拿这个奖；也可以让顶级代理有了个补货量的目标去努力完成来争取这个奖。

四、团队管理奖励

根据每月团队回款情况，设计不同级别的返点。然后大代理可根据制度标准给完成的团队成员逐级下发这部分奖励。

这个奖项的设置，就是为了让整个团队的所有人产生连接，去统计下属团队的业绩。这个动作就是在关注，人因关注而成长。同时，层层下发奖金的感觉，对于能够收到钱的人，或者是发钱的人，都是一种情感的连接纽带。

五、额外奖励/培育奖励

顶J大代理，培养一定数量的直属大代理，个人当月额外再获得一部分奖励。解决顶J大代理培养团队动力问题。确保升到顶J的大代理，必须有自己的团队，必须是有管理团队能力的人。这个设计就是想引导顶J大代理主要做培养人的工作。

这种奖励制度解决代理利润空间和晋升通道问题，让大代理和小代理都有足够的动力往前冲。