1，代理商推荐代理商

直推：3500（参数可更改）

二代：1000（参数可更改）

2，商城购物

直推：75（参数可更改）

二代：25（参数可更改）

（每类产品5盒起购，700积分/盒，参数可更改）

3，

升级部门经理：招商6家加盟店，2代以外加入一个人奖励300，2代外拿产品1盒奖励10积分

升级部门副总监：直推18人培养2个直属经理、2代以外加入一个人奖600，2代外拿产品奖励20积分

升级部门总监：直推28人培养2个直属副总监，2代以外加入一个人奖励1000，二代外拿产品奖励50元

升级部门总经理：直推38人培养2个直属总监，2代以外加入一个人奖励1500，二代外拿产品奖励80元

5:极差制度：下级加盟商与上级平级，此部门奖励上级没有收益，如果上级代理为总经理级别，下级有一位经理级别，总经理收益1500减去经理300收益，总经理收益1200，以此类推，下级什么级别上级减去收益下级就等于上级加盟店收益

总结：当下级达到什么级别，上级的奖励减去下级的奖励，就是上级可以赚的收益

（以上数字参数都可以在系统后台进行修改）

1、前台首页界面就是商城购物区，点击购买后，直接扣除积分（添加一个填写收款资料功能）在系统后台商城区域显示此订单（如处理发货后台可编辑发送前台快递公司及单号）

2、注册需要推荐人直接注册（电话号码，登录密码，安全密码），然后进行审核（上传打款截图），审核通过好，完善资料

姓名，开户银行，开户行帐号，收货地址

审核通过后，积分奖励直接进入上级代理帐号

3、积分兑换功能，前台提现，后台直接显示该会员的信息，（前台提示3个工作日内到账），未打款显示受理中，打款完毕显示已受理

4、登陆首页密码找回功能，通过登陆帐号手机验证码进行修改

5、加盟商等级区分，加盟店 、市代理 、省代理（省代理部门进入一名代理奖励100积分，参数可修改）

6、后台修改会员资料功能，后台增加积分，减少积分功能（显示操作记录）

7、前台后台对话框

8、会员删除功能（未审核通过会员及伞下没有代理的会员，可以直接删除）

9、系统后台商城产品图片上架，及名称，价格等参数

10、前台页面加盟商显示：1代，2代人数包括1、2代结构图及2代外人数总量，系统后台显示会员总数，显示每天加盟店加入数量

11、公司公告栏，首页简介

1. 数据实时备份

 体验店：

1、体验店奖金奖励只有1、2代，上、下级都是只有2代奖励（无经理以上职位奖励，和代理商奖金参数需要单独分开，）

（1）加盟店A推荐加盟店B B推加盟店C C推体验店D D注册审核通过的时候是B、C才有奖励A没有

（2）体验店推加盟店，是拿加盟店的奖励

2、体验店升级为代理商

比如：代理商加盟费为1万积分，当体验店满足10000积分时可申请升级（后台进行审核），后台审核后就和一个新加盟店加入一样，上级领导可以次拿升级为加盟店的奖金

1. 体验店升级为加盟店，就跟重新注册一个加盟店审核通过一样
2. 部门经理等职位升级的时候，体验店是不算直推人数的

3、体验店首页会显示一个字拦（已体验和未体验的选项，只有后台选，最开始注册的都是显示未体验

4、体验店无法购物

二：代理商加盟订单

1、每一个代理商加盟后，审核通过够首页在商城订单列表里面都会自动生成一个加盟商产品订单（不需要显示产品）

体验店升级为加盟店也会有订单产生

2、加盟店的产品订单需要和商城的订单分开

--------------------注册协议-------------------

公司有权管理和监督合作方对季无痕品牌产品的经销情况。

　　公司有权对合作方的不正当经营方法予以警告，严重者取消经销资格，并追究其法律责任。

　　公司对合作方在合同以外的经营活动及违法活动不负法律与经济连带责任。

　　公司有权对合作方的正常运作中各经营项目的实施情况进行核实（特别是产品的批发，零售价格及库存）。

　　公司有权要求合作方遵循公司统一的经营管理模式及vi标准。

二、公司的义务

　　公司有义务协助合作方在本合同指定区域内建立完整的经销网络体系。

　　公司向合作方提供季无痕品牌标识产品及vi标准并协助合作方培训销售人员。

　　公司在合作方区域中的各类宣传活动应在相关方面体现合作方的名称，标识，地址，依靠品牌日益提升的企业形象树立提升合作方的知名度及企业形象。

　　公司承担产品质量责任，实行在保质期内因产品质量出现的问题，有公司承担。

　　公司以不断完善和先进的资讯手段为合作方提供相关信息的服务。

　　公司视合作方在经销地区的具体发展情况予以适度的广告等方面的支持及派市场管理人员到合作方所在地协助开展相关工作。

　　公司竭诚为合作方提供市场支援和管理调控及对外协调支持。

　　合同一经双方盖章签字后生效，公司将授予合作方授权经销书与经销牌。

三、合作方的权利

　　合作方有权依照公司有关（统一）规定发展季无痕品牌产品分销市场而开发终端经销商，推广系列产品。

　　合作方有权获得公司的资讯系统的支持。

　　合作方有权获得公司在产品经销及市场宣传广告上的规定的统一大支持。

　　合作方有权要求公司在日常管理中的专业服务。

　　针对指定区域内的具体情况，合作方对公司有关经营管理制度规范有调整建议权。

四、 合作方的义务

合作方需负责公司老师下店的路费及食宿费；

　　合作方须遵守公司的有关销售制度及规章，接受公司的监督。

　　合作方确保经营场地中的公司产品摆放突出，有关人员及资金等经营条件投入的稳定与待续。

　　保护公司的品牌形象，商标及其经营管理制度和规范不受侵犯，在发生此类现象和行为时，协助公司

完成法律和其他形式的措施办法。

未经公司许可，合作方不得将经销权及公司的产品提供给第三方或以外其他行业。

　　合作方须定期准确，全面地向公司提供产品及其他促销品的进、销、存报表及其他市场信息。

　　合作方不得经营与公司同类，价格大致相同的竞争性产品。

五、违约责任

　　出现以下情况之一者，公司视情节轻重，对经销商给予取消返利30％－60％的处罚。

　　1．对公司采取不合作态度或者有损害公司产品信誉行为时；

　　2．违反保密义务，导致公司一般损失的；

　　3．未按公司有关规定和本制度进行业务技术运作和处理的。

　　本条所称“一般损失”，是指损害公司商誉等价值，但不足以影响公司形象及产品形象的；或者经济利益损失在1000元以下的；或者将本合同的内容透露给第三方，但人数不少于2人，或者违反公司的保密制度，透露机密级以下的相关资讯及商业信息的。

　　出现以下情况之一者，公司将提前30天以书面形式通知，对经销商给予吊销资格的处罚：

　　1．从加盟之日起连续三个月没有任何公司的回货返款，三个月后每月未按要求定一套产品情况；

　　2．对公司采取不合作态度或者有损害公司产品信誉行为，情节严重的；

　　4．出现技术服务失控导致重大质量事故的；

　　5．未经公司同意，代理销售与公司产品相类似产品的；

　　6．违反保密义务，导致公司重大损失的；

　　7．未按公司质保规定进行质量保证的；

　　8．其他严重违反公司规章制度或合同的行为。

　　本条所称“重大损失”，是指利益损失高于上述“一般损失”或者程度深于“一般损失”的损失。

　　如合作方违反本协议，公司有权向合作方追究由此引起的经济损失，并按损失的两倍赔偿给公司。