

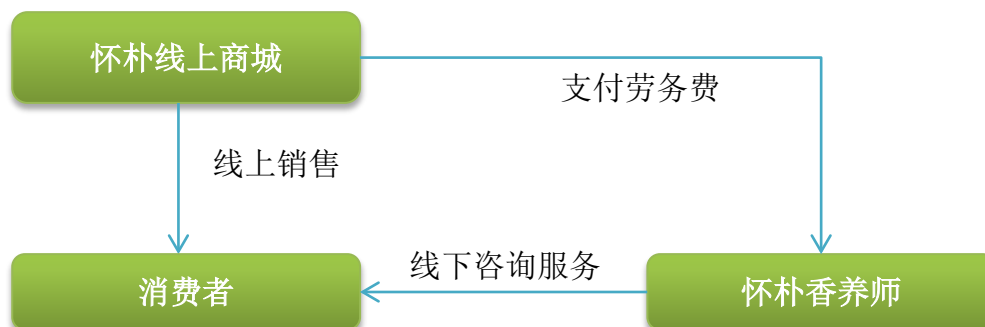
怀朴精油线上销售、线下服务 营销推广方案（初稿）

一、方案概述

精油具有舒缓与振奋精神，对抗细菌、病毒、霉菌，促进细胞新陈代谢及细胞再生等多种功能，是具备健康属性的天然产品，是大自然的恩赐。因其具有较强的健康属性，在营销过程中需要解决两大问题：1、让消费者以合理的价格买到天然、纯正、安全、有效的精油产品；2、辅导消费者科学使用精油产品，减少错误使用带来的浪费或伤害。

为了解决上述问题，制订了“线上销售、线下服务”的 O2O 营销方案，通过搭建“线上销售”系统，消费者在网上直接向公司购买产品，减少中间物流环节，大幅提升物流和资金流效率，以合理控制产品价格；由公司直接发货给消费者可以杜绝假冒伪劣产品进入市场，保证怀朴高品质精油直接进入消费者手里。通过搭建“线下服务”系统，为消费者科学使用精油提供指导和持续服务，并传播香养文化，提升消费者生活品质。

建立营销体系的前提是合法、合规，上述营销体系“线上销售”系公司网上直接销售；“线下服务”系为每个消费者指定提供服务的香养师，以帮助其科学使用精油，非销售人员。根据《直销管理条例》（国务院令第 443 号）第三条，直销“是指直销企业招募直销员，由直销员在固定营业场所之外直接向最终消费者推销产品的经销方式”，上述营销体系不涉及直销行为。另外，香养师的劳务报酬将全部按规定缴纳个税，以满足税法的规范。



二、营销体系

（一）品牌

主打“怀朴”品牌，秉承“心怀纯朴，唯爱自然”的理念，为消费者提供天然、纯正、安全、有效的精油及关联产品。

（二）产品

产品按使用方式分为香薰系列、按摩护肤系列、食品添加系列、家庭清洁系列等，在这些系列下进一步根据使用场景划分，比如香薰系列可分为记忆、清晰、畅悦、安静等。

（三）包装

中高档包装，各大类系列产品在统一的品牌基调下，采取适当差异化的包装风格。

（四）价格

精油产品定位于中高价格，该价格包括产品价格及提供的售后服务价格。

（五）渠道

前期开发微信小程序商城，采取线上直接销售方式，在条件成熟时开发独立的 APP 系统。

（六）促销

公司开展品牌宣传，扩大品牌影响力，推广线上商城，提升消费者认知；同时组建中式香养师售后服务团队，传播芳香文化，传授科学使用精油知识，组织交流活动。公司采取以服务促销售的策略，要享受公司的香养师服务，需购买公司的精油产品。而公司的香养师有义务为购买了公司产品的消费者提供相应的服务。

三、服务体系

（一）售后服务人员：中式香养师。

（二）香养师来源：芳疗师、瑜伽教练、小店店主、家庭主妇等有志于传播香养文化，为他人提供香养服务的人员（有兴趣、肯学习、懂传播）。

（三）香养师资格：前期由怀朴香养健康学院进行培训、认证，未来由社会力量培训，协会认证。

（四）香养师服务内容：通过微信、沙龙等方式，指导消费者科学使用精油、传播香养文化。

（五）香养师级别：

1、技术级别

香养师技术级别共分五个级别，具体如下：

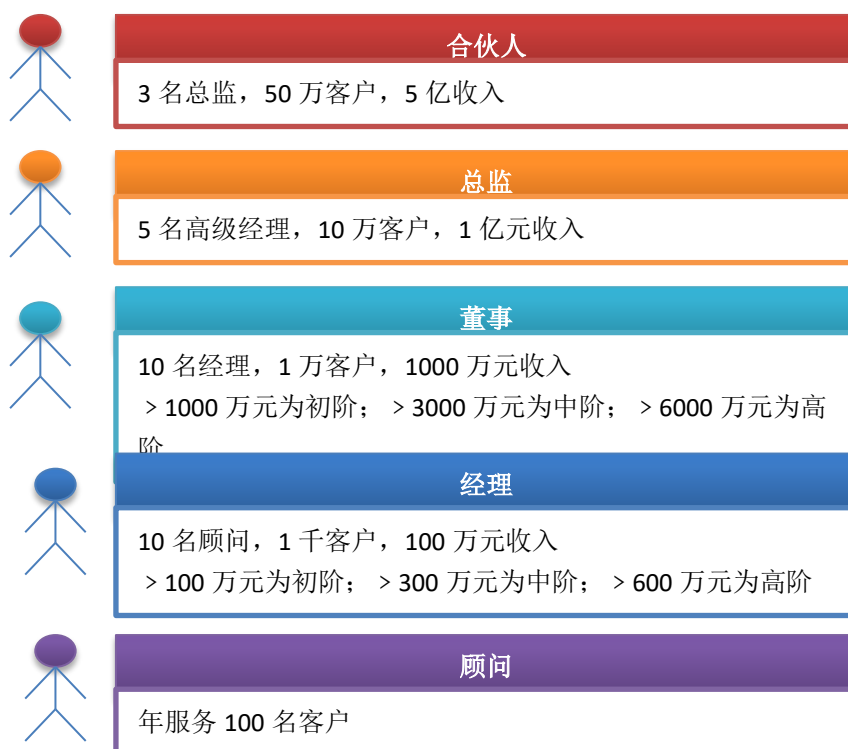
级别	条件	执业范围
一级	经一级正规培训达到规定标准学时数，并取得结业证书，愿意从事香养行业工作	可以给无香养知识的人提供香养指导和服务，服务范围不包括母婴和 65 岁以上老人，产品以香薰为主
二级	取得一级职业资格证书后连续从事本职业工作 6 个月以上；经二级正规培训达到规定标准学时数，并取得结业证书；高中以上学历	在一级执业范围基础上，增加可以为一级香养师提供培训，服务范围增加母婴和 65 岁以上老人，产品范围增加皮肤接触类
三级	取得二级职业资格证书后连续从事本职业工作 1 年以上；经三级正规培训达到规定标准学时数，并取得结业证书；高中以上学历	在二级执业范围基础上，增加可以为二级香养师提供培训，产品范围增加食品添加类
四级	取得三级职业资格证书后连续从事本职业工作 2 年以上；经四级正规培训达到规定标准学时数，并取得结业证书；大专以上学历	在三级执业范围基础上，增加可以为三级香养师提供培训，可参与香养产品开发
五级	取得四级职业资格证书后连续从事本职业工作 3 年以上；经五级正规培训达到规定标准学时数，并取得结业证书；大专以上学历	在四级执业范围基础上，增加可以为四级香养师提供培训

2、服务级别

香养师按服务业绩其级别划分如下：

级别	晋级标准	备注
顾问	经过申请和培训，取得一级以上香养师资格	每个顾问年服务客户人数不少于 100 人
经理（分初、中、高三阶）	经过申请和培训，取得一级以上香养师资格；发展和服务 10 个以上顾问，且年综合服务客户不少于 1 千人，年综合收入不少于 100 万元。 收入满 100 万元为初阶，满 300 万元为中阶，满 600 万元为高阶	成为经理后，当年综合活跃客户少于 1 千人且年综合收入少于 100 万元，降级为顾问
董事（分初、中、高三阶）	经过申请和培训，取得一级以上香养师资格；发展和服务 10 个以上经理，且	成为高级经理后，当年综合服务客户少于 1 万人、且年综

	年综合服务客户不少于 1 万人，年收入不少于 1000 万元 收入满 1000 万元为初阶，满 3000 万元为中阶，满 6000 万元为高阶	合收入少于 1000 万元的，降级为经理
总监	经过申请和培训，取得一级以上香养师资格；发展和服务 5 个以上高级经理，且年综合服务客户不少于 10 万人，年综合收入不少于 1 亿元	成为总监后，当年综合服务客户少于 10 万人且年综合收入少于 1 亿元的，降级为高级经理
合伙人	经过申请和培训，取得一级以上香养师资格；发展和服务 3 个以上总监，且年综合服务客户不少于 50 万人，年综合收入不少于 5 亿元	



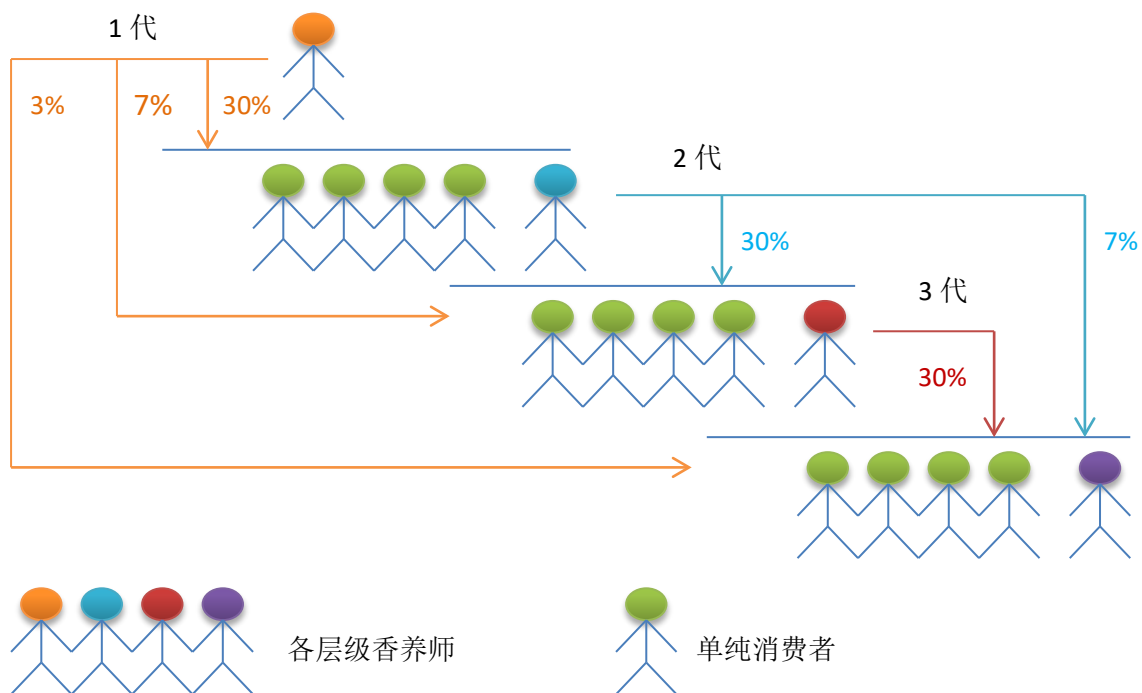
(六) 香养师收入来源

为了保证精油产品的科学使用，消费者购买怀朴精油产品后，即免费获得怀朴香养师的服务，消费者需要首次购买产品的同时指定香养师，怀朴可以根据需要调整为消费者服务的香养师，但消费者不能申请调整香养师。香养师的劳务费由怀朴公司通过一下方式计算支付。

1、新会员服务费

由于香养师对新会员需要提供更多的服务，在新会员入会的前 3 个月内，按

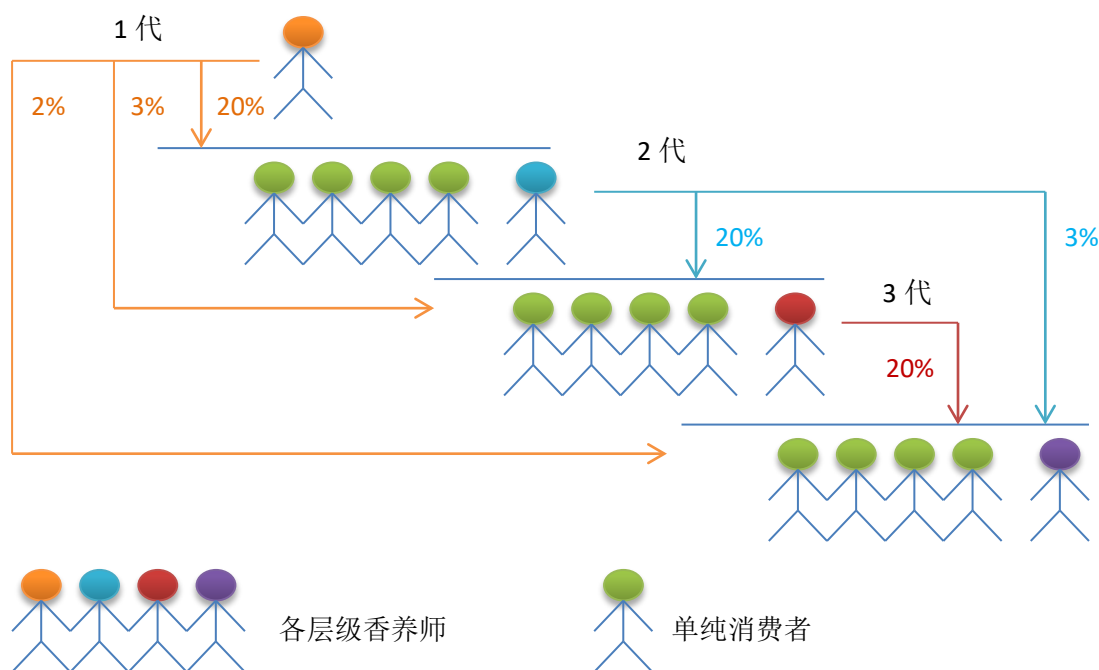
新会员消费金额的 30%获取服务费，以支持香养师对新会员提供更好的服务，同时该香养师的上一级可以获取 7%、上上级可以获取 3%的后续劳务费。



假设香养师当月举办两次现场讲座，新服务会员 50 人，每人消费 1,000 元，新会员总消费金额为 50,000 元，则该香养师获得劳务报酬为 $50,000 \times 30\% = 15,000$ 元。扣除劳务报酬个人所得税 2,400 元，实得报酬为 12,600 元。其上级税前收入为 3,500 元，上上级税前收入为 1,500 元。

2、持续服务费

会员入会 3 个月后的消费，提供直接服务的香养师按会员消费金额的 20% 获取服务费，以支持香养师对该会员提供持续服务，同时该香养师的上一级获取 3%、上上级获取 2%的后续劳务费。



3、管理费

各级香养师在升任经理、高级经理、总监、合伙人后，除上述收入外，可同时获得所管理团队收入金额 0.5%-1%、1%-1.5%、1.5%、2%的管理费。

4、结算方式

新会员服务费、持续服务费，在次月过了退换货保证期后结算，于次月 20 日由公司代扣个人所得税后支付。管理费按季度结算，于季度结束后第二月 20 日前支付。

5、香养师收入模拟

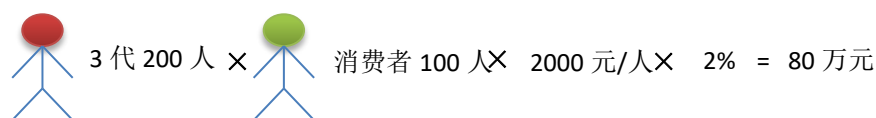
(1) 开拓新会员期间的收入模拟

假如 1 代香养师 2 年内服务新会员 200 人，单个新会员 3 个月平均消费金额 1,000 元；同时 1 代香养师在 2 年内发展 2 代香养师 20 人，每个 2 代香养师服务新会员 100 人；2 代香养师又各发展 3 代香养师 10 人，每个 3 代香养师服务 50 人，则 1 代香养师在 2 年新会员开拓期收入如下：



(2) 持续服务收入模拟

假如稳定运营期 1 代香养师年服务活跃会员 200 人，单个会员年均消费金额 2,000 元；同时 1 代香养师服务的 2 代香养师 20 人，每个 2 代香养师服务会员 100 人；每个 2 代香养师服务 3 代香养师 10 人，每个 3 代香养师服务 100 人，则 1 代香养师年含税收入如下：



(3) 管理费收入模拟

顾问级别香养师，当其发展 10 名以上下一级香养师、并拥有 1 千名会员、实现 100 万元的年收入，即可晋升为经理，从晋升为经理的次月起，按全部会员收入的 0.5% 提取管理费，年收入最少增加 0.5 万元。以此类推，可以相应发

展为高级经理，年收入最少增加 10 万元；发展为总监，年收入最少增加 150 万元；发展为合伙人年收入最少增加 1000 万元。

需要开展的工作：成立怀朴香养学院，编写各级别香养师培训教材，招收学员进行培训。培训可采取现场和在线等方式，培训合格发结业证书，在满足相应级别申请条件后，学员可申请成为相应级别的香养师，由怀朴香养学院颁发级别证书。

四、价格体系

（一）定价策略

定位于中高品质，中高价格，全国统一价，对标多特瑞，价格较多特瑞略低。

（二）促销策略

1、会员促销

首笔订单积分在 100 点及以上，即可成为怀朴忠诚顾客会员，享受忠诚顾客优惠价，平均优惠幅度在 30%左右。

2、积分促销

加入怀朴忠诚顾客回馈计划的，购买产品会取得相应积分，该积份在 12 个月内可以换购网上商城的产品，用于换购的积份不超过对应产品积份的 2 倍。

3、其他促销活动

除上述常规促销外，可根据市场情况灵活采取其他促销策略。

Roman Chamomile 罗马洋甘菊

SKU : 30802012 点数 : 49 规格:5毫升  

零售价： **¥550.00**

优惠顾客价： **¥365.00** PT:0   

注：上述优惠顾客价在首单积分达 100 点及以上即可持续享有；点数为会员积分。

五、网上商城

（一）注册

1、香养师注册

在满足公司对香养师要求的前提下，可以申请成为怀朴香养师，提交身份证复印件、银行账号、支付宝或微信账号等资料，并签署电子劳务合同。香养师注册成功后，将获得一个 8 位数编号。

2、消费者注册

消费者凭借香养师编号注册，注册成功后将获得一个 8 位数顾客编号，未来可凭此顾客编号登录。

香养师

为了科学香养，更好享受怀朴服务，请输入您的香养师编号，如忘记您的香养师编号，请致电：

请输入您的香养师 8 位数编号

其他

（二）登录及购物

与其他购物网站类似，需要增加的是：香养师业绩自动统计、付款等。

六、B 端客户

对于大的 B 端客户，可以建立专门的分成体系，比如下某月子中心合作，相关模式可设定如下：

给该月子中心一个**特别**母编码，如 80800000，约定该编码下的所有产品销售按一定比例（如 50%）结算给月子中心。若月子中心要同步完成往下分成，则可以根据与月子中心的协议协助做各级分成，并将余款汇给月子中心。