

行銷系統

A. 分銷制度經銷商

(比喻)

分級	購買金額(已折)	折數	晉級條件	備註
7	3000	95	10000	合約
6	10000	85	50000/2 人 6 級	合約
5	50000	75	80000/3 人 5 級	合約
4	80000	68	100000/4 人 4 級	合約
3	100000	60	200000/5 人 3 級	合約/需核准
2	200000	55	500000/6 人 2 級	合約/需核准
1	500000	40		

1. 任何獨立帳戶等級超越原有連動等級，可直接連動公司下單，不需再與上級下單。
2. 金流為分流連動(這個部分需要會計探討)
3. 貨品統一由公司代發(運費另外計算)
4. 贈品以及行銷品，依照等級時間不同，改變不同方案
5. 所有下單規則由系統運算
6. 可用於國際行銷方案
7. 境外電商
8. 境外倉儲

公司主網站只做宣傳，不做銷售

B. 健康管理計畫(一級分銷)

1. 每個帳戶都有自己的等級，等級的提升，意味著購買價格的降低

比喻：

一個人/總數買多少/最低價

金額/貨品

原價/時間累加數量	金額降低(可減少或增加層級，因單品不同)
99PCS	3500
99PCS	3000
99PCS	2500
99PCS	2000
99PCS	1000
99PCS	800
	380

2. 數量限制/月購買限制

3. 單品選擇健康管理計畫/依照帳戶等級能選擇加入健康管理計畫的單品數量限制

4. 上級分銷關係(固定%分潤)

公司可以銷售，獨立體帳戶，投資自己的未來

以上是大概雛形，細節於系統呈現