2015版奖金制度

主要有（**六**）大块

**1,** 零售：即得利益

**2,**销售奖励 **4％～28%**

**3,** 现金奖金：**1万～1000万** （合计2166万）

**4,** 国际管理奖：组织培养奖 **5%、3%、2%、1%、05.%、0.25%**

**5,** 旅游：一年三次国际研讨会 二次国内研讨会

**6,** 奔驰轿车

资格世袭

成为会员的两种方式

1、免费注册成为VIP顾客

**享受利润点：零售利润（折上折+2.5折示范产品积分）+奖励计划**

2、免费注册，购买98元工作锦囊（含99元产品+资料+工作包），获得SR销售顾问资格

**享受利润点：零售利润（折上折+2.5折示范产品积分）+奖励计划+业绩提成等所有利润**

**经销商**：提供营业执照、工作场地照片，销售经理级别及以上可以申请工作室、提货点等，获得每年度开业礼包、每月2.5折购买新品机会、运费等支持。

一、零售利润

1、**目录促销：**每月目录部分产品10-50%促销利润

2、**阶梯折扣**：根据当月目录册活动（按当月折扣价格计算），会员订货0—1199之间9.5折；订货1200—1799之间9折；订货1800以上8.5折；

备注：单张订单结账金额达到260元方可生成订单；当月可累计订单达1800元，则所有订单都按8.5折计算，之前9.5或9折的订单，会在下月按8.5折计算差价返还。

3、**2.5折示范产品积分**：每张订单都有积分，公式：目录价÷12=积分（实际付款金额）

例：1800元订单，结账付款1530元，另有1800÷12=150积分（每1积分可以获得4倍的产品），即：花150元可购买4倍600元的任意原价产品，算法以此类推，订单产生的积分立即可用，也可累计循环使用（每笔订单产生的积分延续使用，从次月起计算3个月内可用）。

备注：积分按照原价的2.5折兑换产品，当月打折产品同样按照原价兑换。

以上两部分合计利润 **20%～30% ：**

**0~1199元 5%**

**15%现金（5%～15%） 1200～1799元 10%**

**30% 1800元以上 15%**

**15%** 示范品利润比例

4、**赠品：**

1）**新人奖励计划**（以2015年3月至2015年8月为例）

WP1：加入第一个月，消费（或销售）满1200，下月可用198元换购价值约570元产品

WP2：加入第二个月，消费（或销售）满1200，下月可用198元换购价值约1024元产品

WP3：加入第三个月，消费（或销售）满1200，下月可用198元换购价值约1488元产品

2）**当月活动奖励计划**：公司会同时为老会员准备超值的换购活动

5、**业绩提成**（个人当月最低业绩要求100BP）

公司根据当月销售额度在下月给予4%--28%的提成，销售越多提成百分比越高，如下表：

A、目录产品【净额BV】=目录价×0.697，（0.697=0.85\*0.82）

示范产品【净额BV】=积分×0.82(税率)

B、国际积分【BP值】=BV÷4.5，BP用于衡量职级，决定对应的提成比例

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 大约净额BV | BP值 | 提成比例 | 大约工资（元） | 级别认可 |
| 900 | 200 | 4% | 36 | 销售代表 |
| 2700 | 600 | 8% | 216 |
| 5400 | 1200 | 12% | 648 |
| 10800 | 2400 | 16% | 1728 | 销售经理 |
| 18000 | 4000 | 20% | 3600 |
| 29700 | 6600 | 24% | 7128 |
| 45000 | 10000 | 28% | 12600 | 高级销售经理 |
| 备注：销售明星套装赠送20%BP；慕颜：323BP 优萃：223BP 优萃亮妍：242BP  兰鸢套装：307BP瑞尔姿活力套装：335BP 瑞尔姿体重管理套装：465BP | | | | |

**二、销售奖励**

小组销售业绩总奖励金额减去其他会员的总奖励金额，即为你的收入。

例：小组共4个成员（包括你在内），每人均销售2000元，小组共销售8000元

净营业额：**8000×0.697＝5576bv** 销售提成：**5576×12%＝669.12**元

小组其它**3**人每人的销售额是**2000**元 净营业额：**2000×0.697＝1394** bv

销售提成：**1394×4%＝55.76**元

扣除小组其他三个成员的销售提成后你所获得奖金：**669.12－55.76×3＝501.84元**

**三．管理津贴：**个人月完成200BP；1-2个部门时要求个人及小组业绩4000BP以上。

培养一个高级经理拿一类奖金 **5%** 培养两个拿二类奖金 **3%**，

培养四个拿三类奖金 **2%** 培养六个拿4类奖金**1%**

培养十个拿五类奖金 **0.5%** 培养十二个拿六类奖金 **0.25%**

**四、现金奖金：**成为督导奖金1万元，之后按培养的部门数资金**2**万元-1000万元，详见附表。

**五、** **旅游奖：**

国内研讨会分销售督导研讨会和销售经理研讨会，一般一年2次。

国际研讨会有合作级别的研讨会（金章），高级经销商级别的钻石研讨会和执行经销商参加的行政研讨会等，每年在全球最佳旅游胜地举办。

2016年度中国加强版旅游计划，考核期为2015年4月-2016年3月新达成督导可以参加全球的金章旅游研讨会----北欧（瑞典和丹麦）。

**六、汽车奖励：**

