疯象乐园代理商层级制度

代理商层级制度是指在各层级代理的发展，设立所需要的条件，并且在该层级中可以享受到的公司政策。代理商制度的考核标准和奖励制度根据公司的测算方式，给予最优惠政策和最大补贴政策。在这个制度下，更加倾向越早代理，可以获得直接或间接晋升的机会越大，当然，对于能力较大的代理商或者是对市场有足够信心的新代理商同样也有机会可以获得很大的晋升机会。

代理商发展理念：以点带点，以点铺面，晋升机会大，晋升奖励多，层级福利多。

初期考虑到人力，物流，库存等方面的成本因素，力争做到更大范围，更高效率以及更快的市场推广和市场占有率，采取的代理商购货获取设备的使用权，初级代理商推荐代理商购货装机奖励等，针对市场配送这快，需要采取代理商自行配送的模式进行运行（这是针对前期的一个市场方案，在后期规模形成，可以形成代理商订货，公司统一配送方式。）。

1. 初级代理商制度
2. 代理门槛：（多选一）
   1. 订购一定价值的货品，可根据公司设定的套餐或自己设置选一定价值的货品。
   2. 订购小型自助设备终端，自己选择相应的货品。
3. 代理商权益：
   1. 所购货物均按照统批价，可获得统批价最高的100%收益。（统批价600-1500）
   2. 购买一定统批价的价值货品，可获得相应设备数量的使用权。（测算成本回收率）
      1. 一次订购价值满足基础终端数可获得相应的货品抵用券，例如订购货值达到三台标准，可以获得100元货品抵用券
      2. 一次订购价值满足的终端数，可降低订货要求。例如一次性采购满5台设备标准，可获得6台设备使用权。
      3. 针对现金购买设备的代理商，可额外进行货品百分比的货物的奖励。例如客户购买一台价值1500的设备，并且购买了统批价1000元货品，可以获得货品统批价20%的货品补贴，也就是客户可以提走统批价1200元货品。
   3. 终端用户在设备上绑定会员，享有该会员在线上交易的收益。会员绑定享受的是会员账号终身绑定的制度，而且具有唯一性。
   4. 对发展的同级代理有相应的佣金和抽成
      1. 发展同级代理佣金是指介绍的初级代理商已购货装机完成，介绍人可以获得公司给予的相应的现金奖励。这部分奖励为首次订购并在期限内装机完成后的奖励为准。
      2. 上游代理商可以设置给级下级代理商的线下零售价与统批价的百分比，可以享受下级代理会员线上交易的零售价的抽成。
      3. 发展同级代理抽成是指发展的代理在终端使用过程中，在该代理旗下的所有终端绑定的会员，并且会员在线上产生的交易的零售价百分比。
   5. 对发展的比自己职位高的代理有相应的奖励。
   6. 公司提供专业的市场推广指导培训。
4. 初级代理串联模式和规则：（线下培训模块）
5. 区域代理商制度

此项中区域代理是指介于行政区代理以下，初级代理商以上的代理层级，划分出来的限定是根据行政区的再划分将代理商选定的连续片区，并且在此区域内具有一定规模的投入或者终端数量比例的片区范围内进行的约定时间内的区域保护性质，此保护性质需说明并不是唯一性，而是在此区域内无法设定区域代理，但是其他区域人员可在此区域发展线下终端的行为，此终端线下收益无关联，线上收益关联的一种利益补贴保护性质。

1. 代理门槛
   1. 首次购货的统批价在3万以上，（配送设备15台，分批配送）
   2. 购买终端十台以上，并且购货统批价1万元以上
   3. 直属终端占本区域在60%以上（至少30台），（直属终端是指本人开发的终端）
   4. 本级及旗下代理终端占本区域80%以上（至少90台）。
2. 代理商权益
   1. 所购货物均按照统批价，可获得统批价最高的100%收益。
   2. 购买统批价的等价值货品，可获得相应设备数量的使用权。
      1. 该层级首次提货完，再续订货达1500元以上，可获得价值100的抵用券
      2. 一次性订货给予的的折扣，例如单次购货满1万，赠送10张100抵用券，限制每次使用3张。

注：这部分是给该层级代理商的补贴政策。（根据测算区域初级代理发展的平均购货数据，需要修改补贴优惠。）

* 1. 终端用户在本片区设备上绑定会员，享有该会员在线上交易的收益（区域代理单独享受的政策）。
  2. 对发展的同级代理有相应的佣金
     1. 发展同级代理佣金是指介绍的初级代理商已购货装机完成，介绍人可以获得公司给予的相应的现金奖励。这部分奖励为首次订购并在期限内装机完成后的奖励为准。
  3. 本级代理可以享受公司给予的统批价补贴。
  4. 对发展的比自己职位高的代理有相应的奖励。
  5. 需要积极参与公司召开的培训会议。

1. 县级代理商制度
2. 代理门槛
   1. 首次购货的统批价在8万以上，（配送设备25台，分批配送）
   2. 本县区域内开至少2家无人售货店（根据区域的大小，经济，人口流量来判断需要开店的数量），
   3. 购买终端15台以上，并且购货统批价1.5万元以上
   4. 直属终端占本区域在60%以上（至少70台），（直属终端是指本人开发的终端）。
   5. 本级及旗下代理终端占本区域80%以上（至少200台）。
3. 代理商权益
   1. 所购货物均按照统批价，可获得统批价最高的100%收益。
   2. 购买统批价的等价值货品，可获得相应设备数量的使用权。
      1. 该层级首次提货完，再续订货达1500元以上，可获得价值100的抵用券
      2. 一次性订货给予的的折扣，例如单次购货满1万，赠送10张100抵用券，限制每次使用3张。

注：这部分是给该层级代理商的补贴政策。（根据测算区域初级代理发展的平均购货数据，需要修改补贴优惠。）

* 1. 终端用户在本片区设备上绑定会员，享有该会员在线上交易的收益（县级代理在本县区域内享受全部线上交易的抽成政策）。
  2. 对发展的同级代理有相应的佣金
     1. 发展同级代理佣金是指介绍的初级代理商已购货装机完成，介绍人可以获得公司给予的相应的现金奖励。这部分奖励为首次订购并在期限内装机完成后的奖励为准。
  3. 本级代理可以享受公司给予的县级统批价补贴。
     1. 享受本代理的县级统批价补贴
     2. 享受本区域内线下销售商品的县级统批价补贴。

注：享受该县区域内县级统批价同其他代理差价收益，需要维护相应的市场发展和稳定。

* 1. 对发展的比自己职位高的代理有相应的奖励。
  2. 需要积极参与公司召开的培训会议。

1. 市级代理商制度
2. 代理门槛
   1. 首次购货的统批价在12万以上，（配送设备30台，分批配送）
   2. 本县区域内开至少4家无人售货店（根据区域的大小，经济，人口流量来判断需要开店的数量）
3. 代理商权益
   1. 所购货物均按照统批价，可获得统批价最高的100%收益。
   2. 购买统批价的等价值货品，可获得相应设备数量的使用权。
      1. 该层级首次提货完，再续订货达1500元以上，可获得价值100的抵用券
      2. 一次性订货给予的的折扣，例如单次购货满1万，赠送10张100抵用券，限制每次使用3张。

注：这部分是给该层级代理商的补贴政策。（根据测算区域初级代理发展的平均购货数据，需要修改补贴优惠。）

* 1. 终端用户在本片区设备上绑定会员，享有该会员在线上交易的收益（县级代理在本县区域内享受全部线上交易的抽成政策）。
  2. 对发展的同级代理有相应的佣金
     1. 发展同级代理佣金是指介绍的初级代理商已购货装机完成，介绍人可以获得公司给予的相应的现金奖励。这部分奖励为首次订购并在期限内装机完成后的奖励为准。
  3. 本级代理可以享受公司给予的市级统批价补贴。
     1. 享受本代理的市级统批价补贴
     2. 享受本区域内线下销售商品的市级统批价补贴。

注：享受该市内市级统批价同其他代理差价收益，需要维护相应的市场发展和稳定。

* 1. 对发展的比自己职位高的代理有相应的奖励。
  2. 需要积极参与公司召开的培训会议。