苏州纤畅生物科技有限公司

奖

励

与

福

利

制

度

A0版

2020/04/18发布

1. 奖励分为直推奖励、团体管理奖励、出国旅游。
2. 精英经销商及金钻总监享有直推奖励、团体管理奖励、出国旅游。
3. 直推奖励：

(1). 精英经销商(第一级)辅导一个新精英经销商(第二级），精英经销商

(第一级)每盒(瓶)可会得5%奖励。

(2). 新精英经销商(第二级)辅导一个全新精英经销商(第三级)，精英经

销商(第一级)每盒(瓶)可获得2.5%奖励。

(3). 当精英经销商(第一级)的跨级（第三……级）人员成为为新精英经

销商，精英经销商(第一级)可获得每盒(瓶)5%奖励，另外则需提拨

5%奖励的50%作为第三……级上属创新经销商以下级别推荐奖励(一

次性)。当第三……级上属也成为为精英经销商时，奖励恢复原有

奖励。

※直推奖励计算以提货后金额计算，不以未提货金额计算。

※计算时间为隔月最后一天00:00-02:00计算，奖励结算后，各有领取奖励

经销商需在10日之前开立发票提交至金钻总监(发货中心)申请奖励，计算

过后15日发放。

1. 直推奖励由精英经销商直接供货商金钻总监(发货中心)发放奖励。

发货中心(金钻总监)

1.直推奖金：

(1). 金钻总监 (第一级)辅导一个新金钻总监 (第二级)，金钻总监 (第

一级)每盒(瓶)可会得4%奖励。

(2). 新金钻总监 (第二级)辅导一个全新金钻总监 (第三级)，金钻总

监 (第一级) 每盒(瓶)可获得2%奖励。

(3). 当金钻总监 (第一级)的跨级（第三级）人员成为新金钻总监，金

钻总监 (第一级) 每盒(瓶)可得4%奖励，当第二级也成为为金钻

总监时，奖励恢复原有奖励。

(4). 当金钻总监的跨级（第三级）人员成为新金钻总监，第二

级为精英经销商，第二级依然享受第三级团体管理奖励。

※直推奖励计算以提货后金额计算，不以未提货金额计算。

※计算时间为隔月最后一天00:00-02:00计算，计算过后，金钻总监需在

10日之内开立发票向公司申请奖励，公司收到发票后，15日后发放。

团体管理奖励与出国旅游

1. 团对管理奖励表：

|  |  |
| --- | --- |
| 完成指标(万元) | 奖励百分比(%) |
| 500 | 10% |
| 400 | 9% |
| 300 | 8% |
| 200 | 7% |
| 100 | 6% |
| 50 | 5% |
| 20 | 4% |
| 10 | 3% |
| 5 | 2% |

1. 成为精英经销商及金钻总监即可享受团体管理奖励。
2. 精英经销商及金钻总监的团体管理奖励，扣除下级应发放的团体管理奖励后 ，其馀奖金为该经销商奖励。

※团体管理奖励计算以提货后金额计算，不以未提货金额计算。

※计算时间为隔月最后一天00:00-02:00计算，计算过后，金钻总监需在

10日之内开发票向公司申请奖金，公司收到发票后，15日后发放。

1. 出国旅游：

(1).金钻总监每季度三个月内累计60个精英经销商进货额(36,000) 即可

获得公司招待出国旅游。

(2).精英经销商每季度三个月内个人出货满4次进货额(4次36,000元进

货)即可获得公司招待出国旅游。

(3).精英经销商及金钻总监按出国旅游规则，多1个倍数多一位名额，

以此类推。

金钻/精英经销商重要补充

