

如知公司前期销售系统需求导图及方案

分销奖惩

- 消费者**
 - 二次在如知商城消费成为会员用户
 - 当月完成公司既定销量且达到该会员收益瓶颈的，第一次予以现金奖励，第二次直接报备总公司考核升级分销系统会员。
- 销售专员**
 - 当月完成公司既定销量且达到该会员收益瓶颈的，第一次予以现金奖励，第二次直接报备总公司考核升级分销系统会员。
- 销售经理**
 - 当月完成公司既定销量且达到该会员收益瓶颈的，第一次予以现金奖励，第二次直接报备总公司考核升级分销系统会员。
- 销售总监**
 - 当月完成公司既定销量且达到该会员收益瓶颈的，第一次予以现金奖励，第二次直接报备总公司考核升级分销系统会员。
- 校园销售大使**
 - 当月完成公司既定销量，校园销售大使视具体情况，给予奖励，每月给予荣誉销售之星，Top10将同样享有现金奖励，Top10-20，也有相应奖励。

申请流程

- 书面审批**
 - 1: 分销系统等级的消费者以及分销商，填写《如知分销系统会员升级表》提交到公司，或在微信公众号中提交申请表，审核期限为一周，审核完成，或用户享受销售系统相应的会员权益及佣金抽取、会员成长等。
 - 2: 填写完成后，联系总公司后台备案。
- 面试审批**
 - 1: 分销客户可直接到总公司直接面试审批，当日会核算完成。同时，总公司后台备案。
 - 2: 分销客户面试审批成功后，即时拥有相应分销系统会员权益。

团队分销

- 销售专员**
 - 审核期通过: 将拿到所属等级佣金，拿到其下团队总销量的每4%等。
 - 审核期未通过: 分销系统中相同分销等级分销商及用户不提取同等级会员的佣金。
 - 恢复为普通消费等级用户，或当前分销系统会员等级的下一级会员。
- 销售经理**
 - 审核期通过: 将拿到所属等级佣金，拿到其下团队总销量的每6%等，同时享受其团队销售专员佣金提成2%等。
 - 审核期未通过: 恢复为普通消费等级用户，或当前分销系统会员等级的下一级会员。
- 销售总监**
 - 审核期通过: 将拿到所属等级佣金，拿到其下团队总销量的每8%等，同时享受其团队销售专员佣金提成2%等，以及团队中销售经理佣金提成2%。
 - 审核期未通过: 分销系统中相同分销等级分销商及用户不提取同等级会员的佣金。
 - 恢复为普通消费等级用户，或当前分销系统会员等级的下一级会员。
- 校园销售大使**
 - 审核期通过: 将拿到所属的佣金，审核期通过的三日内，提交材料到总公司进行核对。
 - 审核期未通过: 拿到总提成销量的5%。
 - 定期参加如知校园推广的分销活动。

分销岗位类目

- 消费者**
 - 消费者第一次在被推荐购买时，价格为原价，为销售系统中的普通消费者。
 - 消费者第二次消费系统判断未加入销售系统，若还为消费者，价格不变，且会留下为后续消费者B第一次介绍的用户A会员系统优惠优先级大于分销系统。
- 销售专员**
 - 需提前打申请给到公司，公司同意后，无论用户此时的所属状态，该用户的从属关系皆属于公司。
 - 且该用户必须满足二级分销的第一层级，已招下属用户B、C。
- 销售经理**
 - 在满足销售专员的基础上，完成公司既定的销售目标，以及相关考核标准即可向公司申请成为销售经理。
- 销售总监**
 - 在满足销售经理的基础上，完成公司既定的销售目标以及相关考核标准，即可向公司申请成为销售总监。
- 校园销售大使**
 - 校园代理，在满足公司规定的推荐用户数量以及既定的销售目标等，即可向公司申请为校园销售大使。

考核晋升方式

- 消费者**
 - 在如知销售系统中重复消费且加入分销系统即可从分销系统中的销售专员晋升。
- 销售专员**
 - 该等级用户需达到相应的考核需求:
 - 1: 经过公司的三个月销售专员试用。
 - 2: 销售额度达到公司规定的销售专员目标。
 - 3: 该用户在试用期内享有销售专员的佣金。
 - 该等级用户的月度考核要求细则:
 - 1: 通过三个月的销售专员试用。
 - 2: 试用期的三个月内，若有一个自然月中佣金未大于接近3000(包括)。
 - 3: 试用期不满3个月或三个自然月内都未满足大于接近3000佣金额度都视为未满足销售专员考核晋升要求。
 - 4: 销售专员封资佣金额度为: 8000, 超过8000部分仍按8000计算, 可在下个自然月申请晋升销售经理。
- 销售经理**
 - 该等级用户需达到相应的考核需求:
 - 1: 销售额度达到公司规定的销售经理目标。
 - 2: 该用户在试用期内享有销售经理的佣金。
 - 该等级用户的月度考核要求细则:
 - 1: 通过三个月的销售经理试用。
 - 2: 试用期的三个月内，若有一个自然月中佣金未大于接近8000(包括)。
 - 3: 试用期不满3个月或三个自然月内都未满足大于接近8000佣金额度都视为未满足销售专员考核晋升要求。
 - 4: 销售经理封资佣金额度为: 30000, 超过30000部分仍按30000计算, 可在下个自然月申请晋升销售总监。
- 销售总监**
 - 该等级用户需达到相应的考核需求:
 - 1: 销售额度达到公司规定的销售总监目标。
 - 2: 该用户在试用期内享有销售总监的佣金。
 - 该等级用户的月度考核要求细则:
 - 1: 试用期不满3个月或三个自然月内都未满足大于接近100000佣金额度都视为未满足销售专员考核晋升要求。
 - 2: 销售总监封资佣金额度为: 100000, 超过100000部分仍按100000计算, 可在下个自然月申请晋升销售总监。
 - 3: 如该等级用户为所属团队销售总监的Top10%, 那么该用户可申请成为如知集团的合伙人, 授予如知以比例分红方式经营美商学院。注: 美商学院分红数据不在佣金计算范围内。
- 校园销售大使**
 - 该等级用户需达到相应的考核需求:
 - 1: 销售额度达到公司规定的销售总监目标。
 - 2: 该用户在试用期内享有校园销售大使的佣金。
 - 该用户的月度考核要求细则:
 - 1: 作为校园用户，因校园用户的特殊性，所以校园用户无试用期，即加入即分销。
 - 2: 校园用户需符合公司相关的业绩考核，业绩优秀者可获知加入职位。
 - 3: 对后期如知公司的美校园推广计划中，有相关辅助力作用的，即有机会成为如知品牌校园形象大使。