

2020-6-15

15806875018@163.COM

山东益禾箭生物技术有限公司



## 营 销 体 系

线上商城与线下零售

欢迎加入益禾箭，开创属于自己的事业

# 目 录

1.	营销体系概述.....	3
1.1.	指导原则.....	3
1.2.	系统参与主体与和销售体系.....	4
1.3.	如何购买产品.....	4
1.4.	如何参与推广产品.....	5
1.4.1.	推广员系统.....	5
1.4.2.	分销商系统.....	5
1.4.3.	零售商和直销商销售系统.....	5
2.	网上商城.....	7
2.1.	性质.....	7
2.2.	商城入口.....	7
2.3.	进入方式.....	7
3.	会员系统.....	8
3.1.	会员注册.....	8
3.2.	会员注册入口.....	8
3.3.	会员优惠.....	9

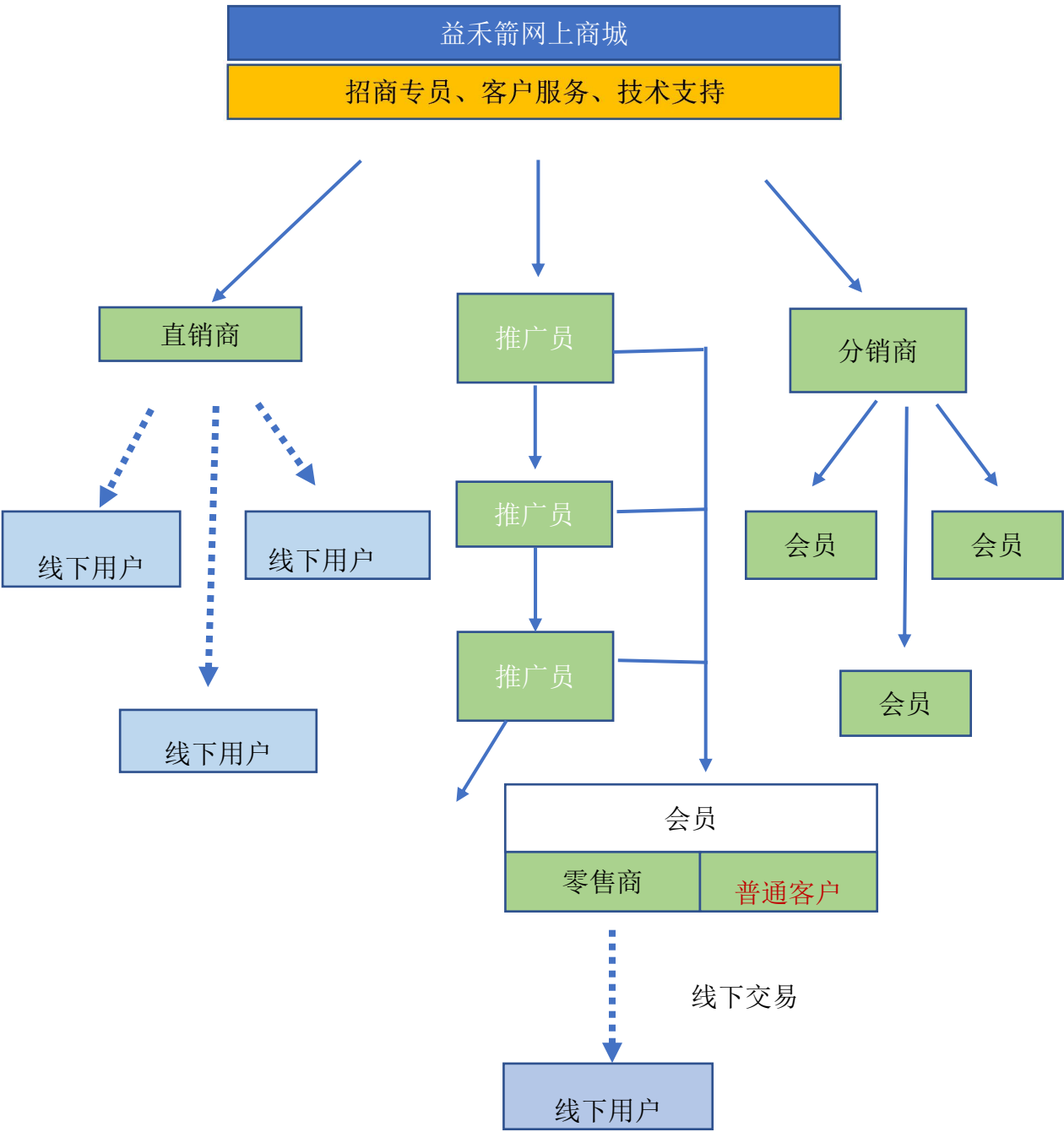
4.	推广员系统	9
4.1.	描述	9
4.2.	推广工具	9
4.3.	葡萄树状结构	10
4.4.	推广员销售组	11
4.5.	推广员的级别	12
4.6.	推广员的收益权	12
4.7.	如何加入推广员系统	13
5.	分销商系统	13
5.1.	描述	13
5.2.	分销商推广工具	14
5.3.	分销商的收益权	14
5.4.	如何加入分销商系统	14
6.	零售商、直销商系统	15
6.1.	描述	15
6.2.	直销商的级别及年终返利	16
6.3.	如何加入零售商、直销商系统	16
7.	推广员线上推广活动指南	17
7.1.	推广工具	17

7.2. 锁定销售关系..... 17

# 1. 营销体系概述

## 1.1. 指导原则

- 积极利用互联网营销工具，缩短产品流通渠道，降低渠道成本，为用户和体系参与各方创造更大利益。



- 适应、满足不同市场、不同区域和不同用户的多层次需求，销售渠道多样化。
- 减少公司专职销售人员，挖掘农资行业人力资源剩余的潜力，鼓励农资从业者兼职进入营销体系统。
- 体系之间互联互通、自组织、自成长、既有竞争，又有合作。
- 强有力的产品、技术、传播等方面的服务与支持。

### 1.2. 系统参与主体与和销售体系

- **系统参与主体：**线上会员用户、线下用户、推广员、分销商、零售商、直销商、招商专员、技术支持等。
- **销售体系包括：**推广员体系、分销商体系、零售商体系、直销商体系，共 4 大销售体系。
- 鼓励传统批发商、经销商、代理商以推广员、分销商、零售商、直销商的身份参与到销售系统。
- 鼓励各种农资从业者**兼职**参与营销体系。

### 1.3. 如何购买产品

- 可通过 2 个途径购买产品，一是线上购买，在商城注册会员，直接网购；二是无需注册会员，从直销商、零售商线下购买。
- **提供 3 个商城入口：**手机端商城入口、微信小程序商城入口和电脑网页端商城入口。
- **益禾箭公司所有商品实行全国统一价格，无论线上或线下价格一致、无差别。**

#### 1.4. 如何参与推广产品

益禾箭公司通过 4 个系统推广产品：

线上推广员系统和分销商系统、线下零售商系统和直销商系统。

注册成为商城会员后，即可进一步申请为推广员、分销商、零售商、直销商，参与推广产品并获得相应收益。

##### 1.4.1. 推广员系统

采用无限多级制的葡萄树状结构，可实现快速裂变式推广。任何推广员既可向会员直接推广产品获利，也可以再邀请他人成为下级推广员，从而建立自己的销售组。推广员不仅获得自己的推广奖励，也可获得一定比例的下级推广员（组员）的业绩奖金（邀请奖励）。推广员还可以推荐线下零售商，快速增加自己业绩。分销商不可以推荐、发展零售商或直销商来扩大自己的销售网络。

##### 1.4.2. 分销商系统

实行一级分销制，分销商依靠直接发展商城会员，销售产品，获得佣金，不可以再邀请二级分销商参与产品销售。

分销商**定期**（一般商城规定周期为 **15-30** 天）组织**特定区域**的会员集体购买产品（**团购**），商城在规定期限界满后集中发货，会员到分销商指定地点提货。

**分销体系实际上是一种分散用户定期团购、集中发货的销售形式。**

##### 1.4.3. 零售商和直销商销售系统

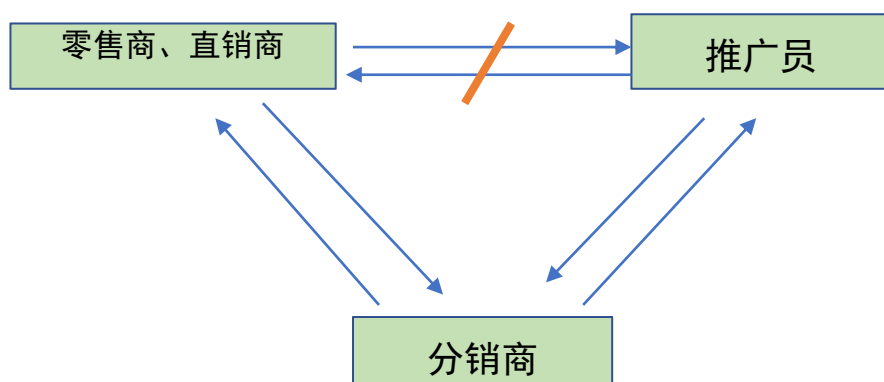
**为线下销售系统。**零售商和直销商具有双重身份，既为线上特殊会员，线上购买产品，享受优惠折扣价格；又是线下销售商，以

线上统一价格向用户线下销售产品。零售商和直销商与公司之间为买卖关系。

**零售商和直销商的区别：**零售商年销售额只需要达到 2 万元以上，直销商最低年销售额需要达到 5 万元以上；直销商可与公司具体洽谈商城折扣价格及其他交易条件；直销商需要有较强的经营实力；成为商城零售商须经过推广员推荐，而直销商无需任何第三方推荐。

#### 1.4.4. 注意事项：

- 注册会员可经过推广员邀请成为推广员，也可不经过任何第三方推荐，直接向商城申请成为推广员；注册会员只能向商城直接申请成为分销商、直销商；注册会员不可直接向商城申请成为零售商，须经过推广员邀请、推荐。
- 推广员可兼职分销商，不可兼职零售商、直销商；零售商、直销商可兼职分销商，同时从事线上、线下经营业务。



也就是，推广员、零售商、直销商都可兼职分销商，拓展自己的销售渠道，扩大销售网络，从而尽可能挖掘市场潜力，提高收益。

- 益禾箭公司招聘专职区域销售经理、销售人员、招商专员和



技术支持人员，欢迎加入。

## 2. 网上商城

### 2.1. 性质

网上商城既是用户购买产品的场所，又是推广员、分销商获得销售佣金的工具，也是直销商、零售商订货、获得价格折扣的交易工具。

### 2.2. 商城入口

手机端商城入口、微信小程序商城入口、电脑网站端商城入口

益禾箭公众号提供微信商城和手机商城入口，可在微信中将公众号置顶，方便进入移动商城。

分销商和团购会员只能通过微信商城进入，电脑商城和手机商城不提供分销商、团购入口和操作界面。

### 2.3. 进入方式

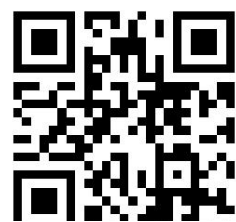
#### A、手机扫码进入。



手机商城



微信商城



电脑网站

#### B、域名进入。

电脑浏览器 [www.gr-rocket.com](http://www.gr-rocket.com)，手机浏览器 [m.gr-rocket.com](http://m.gr-rocket.com)

#### C、微信进入小程序商城

微信-发现-小程序-搜索“益禾箭”-选择“益禾箭扩增机”小程序

或

微信-通讯录-公从号-选”+”号-输入“益禾箭”-进入“益禾箭扩增机”

公众号-加入我们-（小程序）微商城

D、通过推广员的推广海报或邀请海报扫码进入。

**特别说明：**通过推广员邀请海报或产品推广海报进入商城，并注册会员的，将通过推荐码把推荐人和被推荐人联系起来，形成上下级销售关系，推荐人也将获得销售佣金。

### 3. 会员系统

#### 3.1. 会员注册

网上商城实行会员制，注册正式会员后才可进行线上交易。会员注册是进一步申请推广员、分销商、零售商、直销商的前置程序，不可缺少的步骤。

**商城交易会员分 3 类：**普通会员、零售商会员、直销商会员。不同级别会员价格折扣不同。普通会员实行自主注册制，不需要审批；零售商、直销商需要先注册成为普通会员，再经申请、审批程序。**成为直销商还需要商城进行线下考察、面谈。**

#### 3.2. 会员注册入口

手机端商城入口、微信小程序商城入口、电脑网站端商城入口

**微信商城：**底部任务栏‘我的’-登录界面-头像-会员登陆界面-选择注册方式：微信手机号一键登录/其他手机号登录-允许绑定手机号-自动进入会员中心-注册成功。

**手机商城：**会员中心-会员登录/注册-已有账号可直接登录-没有

账号-免费注册进入会员注册页面-输入手机号码获取验证码-设置账号密码-输入会员姓名-勾选‘我已经阅读并同意《会员注册协议》’-自动进入会员中心-注册成功。

**电脑网站：**左上角注册按钮-会员注册-输入手机号码获取验证码-设置账号密码-输入会员姓名-勾选‘我已经阅读并同意《会员注册协议》’-自动进入网站首页-左上角显示账号登录-注册成功。

### 3.3. 会员优惠

注册会员可享受商城各种优惠活动，包括优惠券、积分、折扣等。

## 4. 推广员系统

### 4.1. 描述

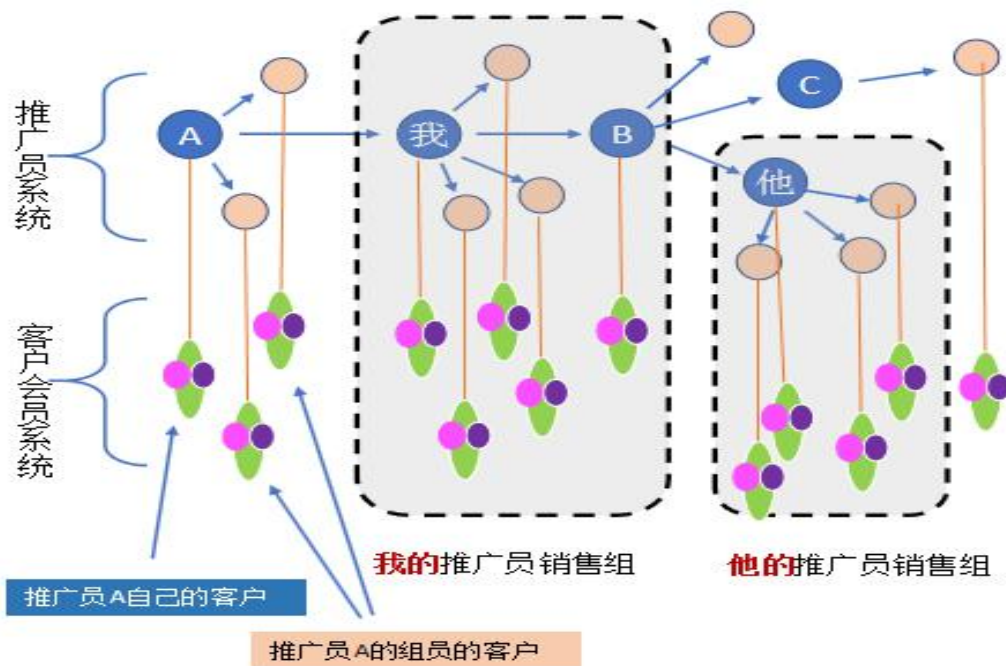
推广员销售系统是益禾箭公司 4 大销售系统之一，线上推广、销售。**推广员系统**为无限多级制的葡萄树状结构，可实现快速裂变式推广。任何推广员都可通过发展普通会员，扩大销售网络，也可再邀请注册会员成为其下级推广员，建立自己的销售组。推广员不仅获得自己的推广佣金，也可获得一定比例的下级推广员（组员）的销售佣金。推广员还可以推荐有实力的线下零售商，快速扩大销售网络，快速增加自己业绩。

### 4.2. 推广工具

商城系统提供了强有力的互联网推广工具，包括：推广商品、推广全店、邀请好友。推广员进入自己的推广页面后，可通过相应推广工具生成的带有自己独特二维码的推广海报，客户或好友通过海报进入商城系统并注册会员后，就确定了彼此的上下级关系。

除此之外，公司还将提供各种微信朋友圈宣传海报、微信群宣传文件、技术文件、产品使用案例、视频资料等。

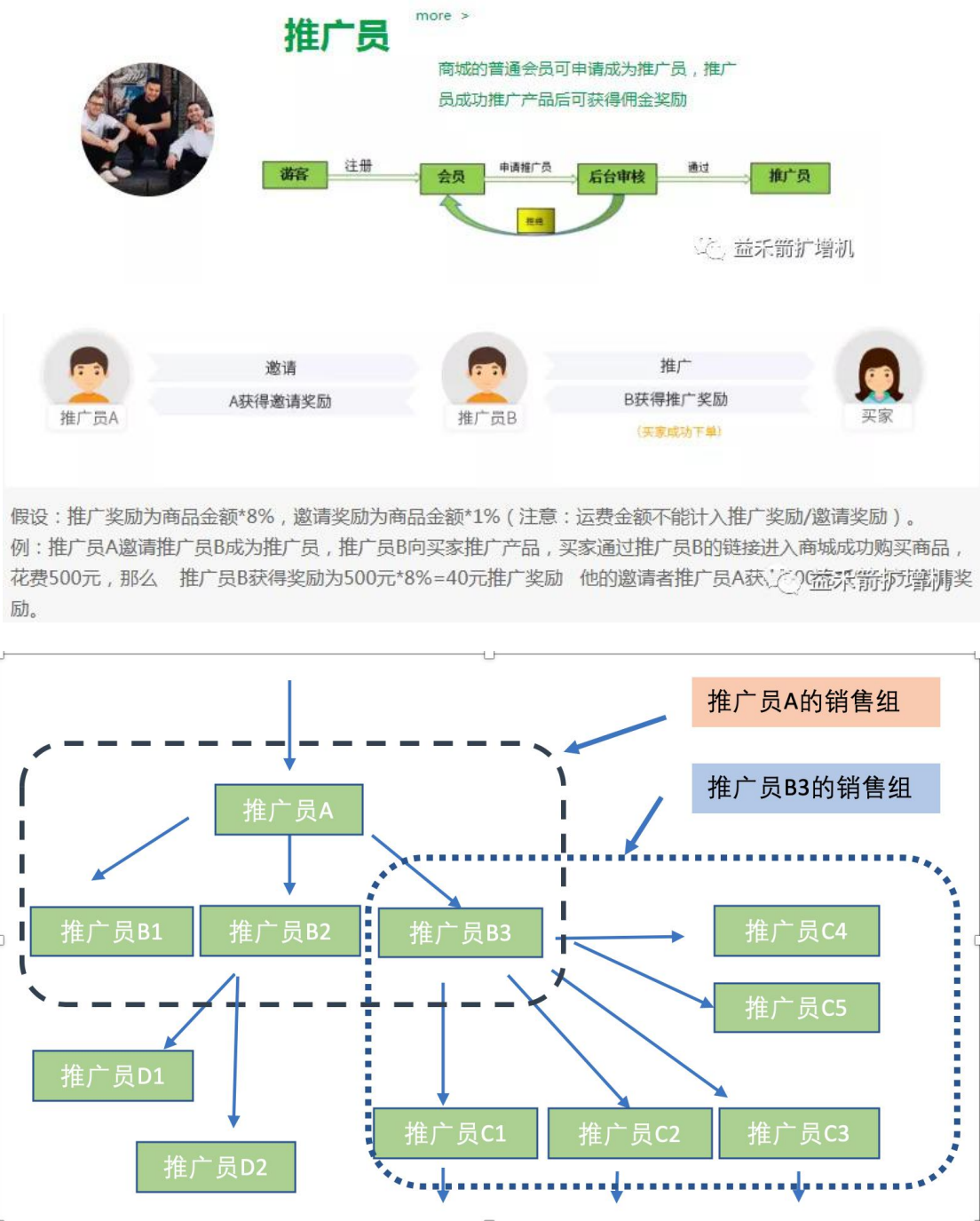
#### 4.3. 葡萄树状结构



每个推广员可以推荐多个下级推广员（葡萄蔓），每个推广员都有自己的客户（葡萄穗）：普通会员、零售商。

#### 4.4. 推广员销售组

任何推广员和其下一级(不是多级)推广员可组成推广员销售组。



推广员 B3 既是上一组的组员，又是本组的组长。组长推广员的级别取决于本组的业绩。上级推广员的业绩、级别、收入不一定高于下级推广员。推广员有权退出、变更推广员销售组。

#### 4.5. 推广员的级别

级别	条件	级差奖励 (%)
初级推广员	1、注册会员。 2、从事农资行业2年以上。	
推广主任	任一季度标准营业额达1万元。	0.5
高级推广主任	任一季度标准营业额达3万元。	1.0
推广经理	任一季度标准营业额达10万元。	2.0
高级推广经理	任一季度标准营业额达25万元。	3.0
推广总监	任一季度标准营业额达50万元。	4.0

- 推广员级别为线下评定，每季度调整一次。
- 初级推广员 6 个月内不能升级为推广主任的，强制退出推广员系统。
- 任一级别推广员连续二个季度达不到本级业绩要求的，降至对应级别。

#### 4.6. 推广员的收益权

A、推广奖励：相当于本人的销售额提成。

推广奖励=本人销售额\*推广奖励系数。

B、邀请奖励：相当于下一级全体组员的销售额提成。

邀请奖励=组员销售总额\*邀请奖励系数。

**注意：**推广员必须使用商城推广工具：推广全店、推广商品或邀请好友，系统会自动生成推广海报，海报上带有推广员的特别身份识别二维码。推广海报既可以在线使用，也可以保存下来其他场合使用。推广海报及身份二维码是建立销售组的最重要工具，当客户或好友扫码进入商城并注册后，推广员即和客户或好友建

立了上下级关系。被推荐人独立注册不能视为存在上下级关系。

**C、级差奖励=标准销售额\*级差奖励系数**

标准销售额=本人销售额+折算系数\*全体组员的直接销售额

折算系数=邀请奖励系数/推广奖励系数。

推广奖励和邀请奖励线上随时计算、随时支取。级差奖励线下按季度计算，按季度支付。

#### 4.7. 如何加入推广员系统

**二种加入方式：**一是直接向商城申请加入，二是被其他推广员邀请加入，被推广员邀请加入的，即和其他推广员形成销售组。

申请成为推广员，要首先在手机商城、小程序商城或电脑端商城注册为商城会员，然后继续在商城的推广员中心申请成为推广员。益禾箭公司一般要求申请者有一定的农资工作经验和一定量的客户基础，能提交工作简历的将优先考虑，也欢迎申请者到公司参观、面谈。**往返这费用由公司负责。**

### 5. 分销商系统

#### 5.1. 描述

分销商销售系统是益禾箭公司 4 大销售系统之一，独立于推广员销售系统，线上销售。

为一级分销制，分销商依靠直接发展商城会员，销售产品，获得佣金，不可以再邀请二级分销商参与销售产品。

分销商**定期**（一般商城规定周期为 **15-30** 天）组织**特定区域**的会员集体购买产品（**团购**），商城在规定期限界满后集中发货，会

员到分销商指定地点提货，商城节省了物流成本。参与团购的会员比单独购买享受商城一定价格折扣或其他优惠，分销商也因帮助公司销售产品而获得一定佣金。

**商城对每批次团购的会员人数及购货金额没有最低要求。**

分销体系实际上是一种定期团购、集中提货的销售形式。

分销商有特定经销区域限制，不能任意扩大到其他销售区域。

## 5.2. 分销商推广工具

每个分销商在微信商城有独立的显示界面，也可称为店铺，分销商可将自己的店铺通过微信分享给意向会员客户，并通知客户到自己店铺浏览、定货。

另外，分销商周围 10 公里范围内，会员登录微信商城时，系统也会自动提示用户附近分销商的店铺名称。

除此之外，公司还将提供各种微信朋友圈宣传海报、微信群宣传文件、技术文件、产品使用案例、视频资料等。

## 5.3. 分销商的收益权

每批定货交易完成后，分销商的销售佣金由商城系统自动计算，可按规定随时支取。

## 5.4. 如何加入分销商系统

注册会员可直接商城申请加入，无需也不能经过第三方推荐加入。

**申请成为分销商**，要首先在手机商城、小程序商城或电脑端商城注册为商城会员，然后通过微信商城的分销商中心进一步申请成为分销商。



益禾箭公司一般要求申请者有一定的农资工作经验和一定量的客户基础，能提交工作简历的将优先考虑，也欢迎申请者到公司参观、面谈。**往返这费用由我公司负责。**

## 6. 零售商、直销商系统

### 6.1. 描述

**零售商和直销商系统**为线下销售系统。零售商、直销商具有双重身份，既为线上特殊会员，线上购买产品，享受优惠折扣价格；又是线下经销商，以线上商城统一价格向线下用户销售产品。直销商、零售商和公司之间为买卖关系。

**零售商**由推广员推荐而来，在推广体系中和推广员是上下级关系，推广员为零售商服务，协助零售商进行产品销售和售后服务。

**直销商**无需经过任何第三方推荐，可直接在商城注册会员、申请。商城会对直销商申请者进行线下考察，并与申请者洽谈交易条件与目标要求。

**零售商首次进货额应不低于 3000 元，直销商首次进货额应不低于 6000 元。**

**零售商、直销商进行线下销售，以乡镇或作物集中种植区为单位实行区域保护政策，相同区域内不再招募其他零售商或直销商。**但保护区域内不限制推广员、分销商发展商城普通会员，进行产品直销。

## 6.2. 直销商的级别及年终返利

级别	条件	年终返利%
初级直销商	年销售额达到 5 万元以上	1%
中级直销商	年销售额达到 10 万元以上	2%
高级直销商	年销售额达到 20 万元以上	4%

零售商的年终奖励政策参照直销商另行制订。

除价格折扣外的其他奖励、优惠，线下计算、支付。

年销售额达不到 2 万元的零售商，将被取消经销资格。

年销售额达不到 5 万元的直销商，将被取消经销资格。

## 6.3. 如何加入零售商、直销商系统

象推广员、分销商一样，申请前首先要注册成为商城普通会员，然后方可向商城申请成为零售商、直销商。

申请零售商的，必须有推广员的推荐。

申请直销商的，无需任何第三方推荐，可直接向商城申请。

公司重视零售商、直销商销售系统，在申请零售商、直销商前，欢迎客户到公司参观、考察，公司也可能派出招商专员到客户现场实地考察、洽谈。

公司对零售商、直销商的销售业绩有特别要求，建议客户申请前详细了解公司及产品，慎重决定是否申请。

特别提醒：公司对零售商、直销商实行经销区域保护，一般同一区域不会批准 2 个经销商，因此有经销意向的客户最好早考察、

早决定、早申请，以免被动。

## 7. 推广员线上推广活动指南

### 7.1. 推广工具

推广员系统提供 3 种推广工具：推广商品、推广全店、邀请好友。

**推广全店、推广商品**用于向潜在客户推广商品，发展会员，达成交易，通过扩大自己的直接会员客户数量增加销售业绩。

**邀请好友**用于向具有一定农资销售经验的关系人，推荐公司、推荐产品，并希望关系人加入到销售体系中来，从而扩大自己的销售网络，依靠销售网增加销售业绩。为感谢推荐人帮助公司招募人才、建设销售团队，也会给推荐人一定的奖励。

### 7.2. 锁定销售关系

进入商城推广员中心，选择任一推广工具，系统都会自动生成相应推广海报，推广海报上带有推广员身份识别二维码，也就是说，推广员利用推广工具，非常方便的制做出专属于自己的推广海报。形成的推广海报可以直接发送给意向客户或好友，也可以保存下来，想什么时候用，就什么时候用。推广海报可以电子版形式使用，也可以打印下来或印刷到其他媒介上使用。

总之，推广海报既是推广工具，也是将推广人和客户或好友联系起来，锁定上下级关系的工具。