

最新企业管理制度全 集 (十)

霍晓惠 主编

吉林摄影出版社

目 录

第十五单元	1
第二章	2
一、营养品传销制度	3
二、服饰化妆品传销制度	11
三、日用百货类传销制度传销制度	15
第三章	36
一、连锁店组织制度	37
二、加盟连锁店规章制度	39
三、加盟连锁合同范例	45
四、连锁店经营筹建程序	48
五、连锁店的营运体制规范	57
六、连锁店统一 CI 活动	60
第四章	68
一、特约店组织制度	69
二、特约店业务管理规定	70
三、代理店管理制度	73
第十六单元	77
第一章	78
一、广告企划流程图	79
二、广告公司一般作业收费标准	80
三、广告公司针对专户的服务项目	82
四、公司自行制作广告作业流程	83
五、电视广告影片 (CF) 的作业流程	84
六、如何确保制作一部好的电视广告影片	85
七、店面广告的制作	86

八、以报纸杂志广告拓展礼盒市场	87
九、行销与广告计划编拟指南	88
第二章	95
一、广告策划的原则	96
二、广告计划的编拟要点	99
三、广告计划案的架构	106
第三章	107
一、润豪牌牛仔裤年度广告计划	108
二、润豪牌手提收录音机年度广告企划方案	113
三、润豪牌汽水上市广告企划案	121
四、药品(百服宁)1997 年广告策划方案	139

第十五单元

代理、连锁业务 管 理 系 统

第二章

传销管理制度典范

一、营养品传销制度

□ 大汉酵素股份有限公司传销制度

(一)背景资料

成立时间：1981 年

创 办 人：黄伯诚,黄春英

创业缘由：“文明病”起因于现代人每日所摄取的营养极端不均，使人体内所必需的营养有些过剩，有些则严重不足，造成人体的机能超量负担，导致新陈代谢障碍。大汉公司于林口工业区自设工厂研究，生产酵素，为现代人提供一种促进人体营养均衡吸收功能的日常保健食品。

(二)产品

1.大汉酵素——含综合性酵素、维他命、矿物质，强化人体的营养均衡。

2.健肤灵——对皮肤的细菌性感染，具御防及修补功能。

3.芦荟酵素——祛除脸部皮肤老化、角质化，日常皮肤保养用品。

(三)组织与利润制度

1.大汉公司的直销组织阶层分为会员、专员、高级专员、助理高专、经销主任等五阶层，而高级阶层以上又分为专任主任、副理、经理、协理、董事等五职级。其资格取得及获取奖金的效益要求如下：

表 15.2.1

名 称	需 达 到 的 累 积 效 益 条 件	领 取 奖 金 的 要 件	
		个 人 效 益	当 月 组 织 效 益
经 销 主 任	30 万元	3900 元	6 万元
助 理 高 专	20 万元	3900 元	4 万元
高 级 专 员	10 万元	3900 元	2 万元
专 员	4 万元	3900 元	1 万元
会 员	3900 元	3900 元	

表 15.2.2

职 级	资 格 要 件
专任主任	1 位第一层合格经销主任
副 理	2 位第一层合格经销主任
经 理	4 位第一层合格经销主任
协 理	10 位第一层合格经销主任
董 事	16 位第一层合格经销主任

2. 阶层与组织发展奖金

(1) 会员

提出“经销商申请书”向大汉酵素公司申请并填写订购单购买达 3900 元销售金额产品后,就是会员,且被确认为大汉公司的经销商。

成为会员后,向公司购买产品时,可获得该产品价格的 30%零售利润,同时可获得 4%的销售奖金。

(2)会员

当组织销售金额累积达 40000 元,而当月组织销售额达 10000 元时,就升为专员,升为专员后销售奖金便增为 8%,同时又可从推荐的会员组织销售额当中获得 4%的特别奖金。

(3)高级专员 如果组织销售额达到 10 万元,当月的组织销售额也达 2 万元时,便升为高级专员,销售

奖金也增为 12%,同时可从直接推荐的专员组织销售额当中获得 4%的特别奖金,从直接推荐的会员组织销售额中获得 8%特别奖金。

(4)助理高专 组织销售金额累积到 20 万元,而当月组织销售金额也达 4 万元时,就升为助理高专,助理高专销售奖金可增为 16%,并且从推荐的高级专员、专员、会员的组织销售额中分别得到 4%、8%、12%的特别奖金。

(5)经销主任

当销售额累积到 30 万元而当月销售额达 6 万元,使升为经销主任之后,销售奖金就可以增到 20%,同时从直接推荐的助理高专、高级专员、专员、会员的组织销售额中分别得到 4%、8%、12%、16%的特别奖金。

注:领取奖金时需达到

①个人当月购买产品达 39000 以上。

②个人组织销售金额以所属阶层的标准。

大汉酵素公司发展组织奖金如下表:

表 15.2.3 大汉酵素公司发展组织奖金

经销主任	20%				
组织销售金额累计 300000 元	销售奖金				
当月销售金额 60000 元					
助理高专	16%				
组织销售金额累计 200000 元	销售奖金	4%			
当月销售金额 40000 元		特别			
		奖金			
高级专员	12%				
组织销售金额累计 100000 元	销售奖金	4%	8%		
当月销售金额 20000 元		特别	特别		
		奖金	奖金		
专 员	8%				
组织销售金额累计 40000 元	销售奖金	4%	8%	12%	
当月销售金额 10000 元		特别	特别	特别	
		奖金	奖金	奖金	
会 员	4%				
销售金额 3900 元	销售奖金	4%	8%	12%	16%
		特别	特别	特别	特别
		奖金	奖金	奖金	奖金
零 售 利 润 30%					

3. 领导发展奖金：

(1)领导发展是以合格的经销主任所培育的合格经销主任，按人数的多寡分：专任经销主任、副理、经理、协理、董事等五个职级，并按比例分配奖金，这个办法的功能是使经销主任积极发展销售，另一方面也要培育领导人才，领导奖金的计算是采用计点数的制度，即是从公司的总销售金额提出 14%作为奖金，依各职级所得的点数，公平分配，点数的计算法是，下属各层的销售金额乘上其百分比，其总和就是点数，以公司销售金额 14%的金额，除以所有参加分配的点数总额就是每一点数的金额，然后乘点，其结果就是当月所分配到的领

导发展奖金。

(2)领导发展奖金：

专任主任 1位每层 合格主任	副 理 2位第一层 合格主任	经 理 4位第一层 合格主任	协 理 10位第一层 合格主任	董 事 16位第一层 合格主任	
5 %	5.5 %	6 %	6.5 %	7 %	第一层合格 经销主任 组织销售金额
2 %	3 %	4 %	5 %	6 %	第二层合格 "
1 %	2%	3 %	4 %	5 %	第三层合格 "
	1 %	2 %	3 %	4 %	第四层合格 "
		1%	2 %	3 %	第五层合格 "
			1 %	2 %	第六层合格 "
				1 %	第七层合格 "

(图 15.2.4)

注:领取奖金时要达到

- a. 个人当月进货满 3900 元。
- b. 组织销售金额满 60000 元以上。
- c. 每一层是合格的经销主任。

4.福利基金：

是由公司总销售金额提出 4%给副理级以上资格的领导经销商，
内容分为：

(1)置产基金

赠送办法：

①必须具有合格经理的资格达三个月。

②资格取得之后,便可去挑选中意的轿车,并在一个月内缴交 a、名车、华屋申请书 b、购车价款统一发票复印本一份 c、该车新领牌照登记书复印本一份。

③缴交三张 5×7 英寸与新车合照相片。

④赠车基金期限最长不得超过 48 个月,其上限是车价加上车价的 20%,这 20%是做为税款、牌照税、保险费、保养费之用,而每人每月基金上限以不超过 10 万元。

⑤选定车价的方法,例如每月可累计的点数 2000 点,假设每一点金额为 15 元,那么每个月可分以 3 万元,以 48 个月计算共计 144 万元。144 万元中 120 万元是车价,24 万元是额外的费用。

⑥赠车基金给付,只要每月达成合格资格,公司便会按月给付,至于多寡,就要依据每月所得赠车基金的点数,乘上每一点数的金额而定(每月点数金额皆有变化)。

⑦以公司销售总额的 2%金额,除以当月点数的总和,其商数就是每一点数的金额。

⑧点数的算法是：

销售金额总数	点 数
个人组织销售金额 _____	×
0.048= _____	
第一层 _____	×
0.016= _____	
第二层 _____	×
0.008= _____	
第三层 _____	×
0.004= _____	

第四层 _____ ×
0.002= _____

第五层 _____ ×
0.001= _____

您的总点数 _____

⑨ 总点数 × 每一点的金额,便是这个月应分配到的赠车基金。

⑩ 赠车基金是公司对高销售金额的领导经销商的一种实质奖励,只要符合赠车计划的条件,可以按月领取,好使下线四位经销主任,有一二位未达符合标准,公司还是会拨款的,但每月不足一位,则从点数中扣除 25%,甚至四位下线都未达合格标准,只有自己先垫款,在期限内,只要下线经销主任销售金额再达标准,公司便立即拨款,同理,如果销售金额持续上升,也可以申请更换高价格的名车,以提高每月可得基金的额度,或者,申请赠送华屋基金,而可同时兼有名车、华屋。

华屋赠送基金具体办法:

申请资格:

a 与名车基金申请资格完全一样。

b.必须先申请名车基金,领奖金期满者或者未期满但因销售金额直线上升,而有余额者。

办法:

a.缴交一份华宅申请书,并同意在名车基金结束之后一个月內缴交房屋所有证件复印本一份、最近一期税单复印本及一张 5×7 寸与住宅的彩色合照。

b.只要符合购屋的资格,公司会以赠车的基金计算方法,将华屋基金列在奖金项下按月汇入帐户,直到获得基金有效期限结束为止。

c.赠送华屋基金期满,屋款若尚未付清,可再度申请,但必须扣除已付的金额。

(2)领导分红的奖金:1%

① 副理 副理分红奖金 1 份。

② 经理

a.副理分红奖 1 份。

b.经理分红奖金 1 份。

③ 协理

a. 副理分红奖金 1 份。

b. 经理分红奖金 1 份。

c. 协理分红奖金 1 份。

(a)红宝石协理(其中有四位合格经理)另加协理分红奖金 1 份。

(b)蓝宝石协理(其中有八位合格经理)另加协理奖金 2 份。

④ 董事

a. 副理分红奖金 1 份

b. 经理分红奖金 1 份。

c. 协理分红奖金 3 份。

d. 董事分红奖金 1 份。

(a)宝石董事(其中有 10 位合格经理)另加董事分红奖金 12 份。

(b)钻石分红奖金(其中有 16 位合格协理)另加董事分红奖金 2 份。

(3)梅花奖金:0.5%

合格经销主任,但尚未达到专任主任的职级,而其组织销售金额达 15 万元以上者,皆可参加分配,其计算法是:

个人组织销售金额点数×公司总销售金额 0.5%金额÷参加分配者的总金额=分配奖金

(4)年度庆功大会:0.5%

包括公司周年庆、经销商大会、旅游、奖章等各项活动。

二、服饰化妆品传销制度

□ 合丽通商股份有限公司传销制度

(一)背景资料

成立时间:1987 年 8 月

负 责 人:夏台宣

(二)产品

代理日本 MY BLANCH 女性内衣、裤、服饰等。

(三)直销组织

1.会员资格

(1)凡是向 MATE 一次购买标准零售价格 ¥ 2,000 元以上的商品者。

(2)向特约店或代理店申请:在支付商品价款时,同时发行会员卡。

(3)今后凡购买合丽公司的所有产品皆可享受八五折的优待。

2.业务专员资格及利益

(1)已具会员身份且一次购买标准零售价格 ¥ 10,000 元以上的商品者。

(2)会员期间已介绍三名以上会员者,经特约店或代理店申请核准。

(3)具备(1)、(2)项资格者,得向直属特约店或代理店申请升格为业务专员。

(4)今后凡购买合丽公司所有产品皆可享受七五折的优待。

(5)MATE 可将自己直接、间接介绍的 MEMBER 全部带出辅导。

(6)直销商品给客户时,即获得 25%的差价利润。

(7)直接销售给会员时,可获 10%的利润。

(8)培育业专,可享育成奖金。

3. 特约店条件:

条件

(1) 连续三个月累积进货达到零售价 ¥ 100,000 元并辅导三名以上 MATE 者, MEMBER 达 10 名以上者。

(2) 必须参加下列的讲习

① MEMBER 大会

② MATE 训练

③ 基础训练

※ 以上(1)、(2)在连续 3 个月以内为基准。

连续 3 个月以内达成方法 1.、2., 则具有特约店的资格, 经 SPONWOR 特约店代理店认可方可正式升格。

※ 升格后, 可将原本直接、间接所介绍的 MATE 及 MEMBER 由原来的特约店带出, 以建立自己本身的组织, 也可批发商品。

利益

(1) 直接销售给顾客时可获得 35% 的利益。

(2) 销售给 MEMBER 时可得 20% 的利益。

(3) 销售给 MATE 时亦可得 10% 的利益。

(4) 培育特约店, 可享受育成奖金。

4. 代理店

条件

(1) 连续三个月累积进货达到零售价格 ¥ 500,000 元并辅导 5 名以上特约店、MATE 15 名以上, 会员达 50 名以上者。

(3) 举办 20 次以上的试着会(自己本身举办+会员的支援)

※ 上記(1)、(2)在连续三个月以内为基准。

以上条件达成时, 已具有代理店的资格, 但须经 SPONSOR 代理店的推荐, 经过公司的升格研修、考试后, 此各确认后方可升格为代理店。

利益

- (1) 直接销售给顾客可获 50% 的利益。
- (2) 销售 MEMBER 可得 35% 的利益。
- (3) 销售给 MATE 可得 25% 的利益。
- (4) 销售给特约店可得 15% 的利益。
- (5) 对组织的领导及养成实绩可获得奖金。
- (6) 可提高生活品质、开发潜能、肯定自我。

(四) 奖金办法

1. 优秀代理店——(由公司直接核发)

(1) 凡每月进货金额达到 9 元代理店价格 ¥ 25 万元 → 可获 1.5% 的奖金 ¥ 36 万元 → 可获 2% 的奖金。

(2) 每个月统计后,于次月 15 日由公司汇入代理店银行户头。

(3) 表格处理方式:

① 于特约店缴交的表格,请一份交予公司存档,以便公司可以统计。

② 每个月与特约店契约书请一份交予公司。

③ MATE、MEMBER 与特约店须尽速向公司呈报。申请书或契约书送达公司时,方可成为正式会员,管理组织上,这是非常重要的一点。

2. 优秀特约店——(由直属代理店核发)

(1) 凡每月进货金额达到(特约店价格)12 万元 → 可获得 2% 的奖金。

(2) 表格处理方式:

① 会员申请书——每个月 5 日前,缴交前月份的会员申请书(由公司、代理店各留有一份)

② 业务专员申请书——每个月 5 日前,缴交前月份的业务专员申请书。(由公司、代理店各保存一份)

3. 组织网下的培育奖金:

(1) 业专期间养成业务专员培育奖金

每月进货效益计算 2% 培育奖金,每月效益累计结束后,于次月

15 日由直属特约店核发。(但该业务专员经申请申报晋升特约店时即停止培育奖金的核算。但平常业务专员应保持业务专员最低资格,每月进货销售额达 1.5 万元以上,否则停止培育奖金的核算。

(2) 特约店期间养成特约店的培育奖金

以养成子特约店每月进货销售额累计 3% 培育奖金,每月销售金额结束后,于次月 15 日由直属代理店核发。(但该特约店经申请申报晋升代理店时,即停止培育奖金之核算。但母特约店应保持特约店最低资格每月进货销售金额达 3 万元以上,否则停止培育奖金的核算)。

(3) 代理店期间养成代理店的培育奖金

以养成子代理店每月进货销售金额计算 4% 培育奖金,每月销售金额结束后,于次月 15 日由公司核发。(但该母代理店应保持代理店最低资格每月进货销售金额达 10 万元以上,否则停止培育奖金的核算)。

(4) 培育奖金的计算以直属——代为原则。

4. 晋升阶段的留任制度:

(1) 业专晋升特约店时——

直接间接辅导的组织网会员专业,可全部带出继续辅导,不须留任。

(2) 特约店晋升代理店时——

必须留任 2 名特约店给直属代理店,作为培育感恩,特约店的留任由母代理店以公开抽签方式决定。

5. 销售额的计算方式:

直接进货对象销售金额

(1) 会员晋升业专后,向特约店直接进货,母业专停止计算销售额。(但可享受业专培育奖金)。

(2) 业专晋升特约店后,向代理店直接进货。母特约店停止计算销售金额。(但可享受特约店培育奖金)。