

用微三云分销商城帮您的产品大卖：为什么说微三云分销商城能让您的产品大卖热卖？

产品名称	用微三云分销商城帮您的产品大卖：为什么说微三云分销商城能让您的产品大卖热卖？
公司名称	深圳市微二云信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广东省东莞市东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	13929266321 13929266321

产品详情

用微三云分销商城帮您的产品大卖：为什么说微三云分销商城能让您的产品大卖热卖？

很重要的观念是，卖产品必须要有平台思维

如果您想做一年几千万甚至几亿的营业额，那么您现在传统方法已经行不通了。分销商城的劣势在于零售渠道销售，让您参与到您的事业来，做成一个平台，才有机会实现业绩的快速增长。传统行业在做服务（如餐饮、酒店、KTV等行业都属于服务业，可以赚钱，但是因为地域问题想要做大

生意出来在卖商品赚钱。如老干妈可以从贵州卖到全中国，从中国卖向全世界，不受地域的限制，产品是靠平台来卖的。现在所有的企业都在做平台（如百度、天猫、京东、淘宝、美团、滴滴都在做平台升级换代，平台的本质就是给创造者提供创造价值的机会）。做平台不难的。今后企业的出路唯有

商业模式扩展，我们打造自己的“商业模式”，如何改变消费者原有的消费习惯，建立成功的分销模式和奖励模式：

假设一件产品价格为200元，我们拿出50%作为奖励，即 $200 \times 50\% = 100$ 元

（三级分销或二级分销模式20%）；（针对个人粉丝消费者，通过分享经济，改变消费者原有的消费习惯，用于实现粉丝的快速裂变）；（下面以三级分销举例）

一级佣金：15% $100 \times 15\% = 15$ 元

二级佣金：10% $100 \times 10\% = 10$ 元

三级佣金：5% $100 \times 5\% = 5$ 元

如A推荐B，B推荐C，C推荐D，D购买后，C获得一级佣金15元，B获得二级佣金10元，A获得三级佣金5元

用途：平台上线初期，用最简单粗暴的方式打开市场，快速吸粉，裂变最有效的方式

2. 店铺奖励模式：用于管理渠道，整合资源，奖励方式为阶梯的方式，需要满足平台设定的条件，成为对应的等级，如：直推多少个推广员，团队订单数到达多少，团队销售额到达多少等。

V1: 30% $100 * (30\% - 20\%) = 10\text{元}$

V2: 20% $100 * (20\% - 15\%) = 5\text{元}$

V3: 15% $100 * (15\% - 10\%) = 5\text{元}$

V4: 10% $100 * 10\% = 10\text{元}$

如果V4推荐A进行购买，那么四个等级将分别获得上面的佣金奖励，此模式有以下几种应用场景

- (1) 让普通消费者或是推广员通过努力实现晋级
- (2) 整合现有的传统门店，或是代理商，吸引粉丝到平台上
- (3) 跨界整合，整合周边的资源，实现粉丝共享，如周边的水果店，超市，美容院等等
- (4) 整合网红，或是有很多社群会员的群体，实现分销量暴增

备注：新版本增加了平级就近的奖励规则

用途：激励有能力有团队有想法的人开拓团队，拿团队分红，为平台创收

3. 区域分销模式30%：以收获地址为导向，如A成为广东省省代，那么只要是商城上的订单交易收获地址为广东省，A都可以拿到省代对应的省代佣金奖励。

省代：10% $100 * 10\% = 10\text{元}$

市代：10% $100 * 10\% = 10\text{元}$

区代：10% $100 * 10\% = 10\text{元}$

也可以自定义区域，如街道，小区等，奖励逻辑同上

有以下两种应用场景：

- (1) 前期可以迅速布点全国，招一些在当地有用户，有门店的人合作，拓展当地的市场
- (2) 后期通过三级分销和店铺奖励模式，平台已经有了大量的销量，可根据后台数据报表自动统计出最想做事的病毒，相当于抬高

用途：对于平台招商引资，资金快速回笼有巨大帮助

4. 绩效奖励模式5%：立即100*5%=5元，每推出一件商品，累计到资金池5元，针对绩效奖励里面的四个身份系统原则发放佣金，此时原身份可以拿奖励，原身份将无法拿到奖励，绩效奖励刚好弥补这一点

用途：类似年终分红的模式，奖励给那些真正为平台做出巨大贡献的人群一种额外的奖金

5. 招商奖励模式5%：系统支持多商家入驻模式，如A推荐了一个商家B入驻平台，消费者只要购买了B商家的商品，A都可以拿到40%~50%的奖励，最新版本支持多级的奖励模式

用途：可以激励A频繁性与推荐的商家互动，引导商家支持平台

备注：1-5/6-7七种模式，是通过总的奖金池拿出一定比例的奖金来做奖励的，其中推广奖励和高级奖励

6. 消费奖励模式：针对消费者自身消费的时候可以设置优惠活动，如返积分/优惠券/代币/佣金，满足什么条件可以按照固定金额/按固定比例或满多少送多少，佣金就是钱的概念，返的时候可以按固定比例，如每天购物

用途：增加消费者的黏性度和复购率

7. 高级奖励模式：推广奖励模式的升级版，两个模式二选一，主要是针对企业做大以后，要做更详细

的身份架构划分，高级奖励是把推广员身份划分为多个等级，具体如下：

身份	升级条件	佣金比例
高级推广员	自身消费累计到达1000元	10%
中级推广员	自身消费累计到达800元	8%
初级推广员	自身消费累计到达600元	6%

用途：激励推广员自身消费，晋升为更高等级

