

# 广州微商代理分红软件开发

产品名称	广州微商代理分红软件开发
公司名称	广州纵道软件有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市黄埔区科学城创意大夏B3栋404（仅限办公用途）
联系电话	0208****399 180****4303

## 产品详情

在之前的中国微商操盘手课程中，我讲过，零基础微商企业，种子代理的群体来源主要来源于项目负责人的人脉资源，企业商业资源。原因很简单，微商是移动社交电商，做的是社交营销的方式，项目负责人作为项目发起人，身边的人脉关系有着良好的人脉信任基础，能很好的做社交成交，并且易于沟通，所以种子代理来源群体，绝大部分应该是项目负责人的人际关系。

微商逐级发货系统、微商代理分红平台、微商代理分红软件开发 在电商社交方面，更多侧重的是去中心化的营销，因为如果全部将用户聚集到一个平台和终端，俺么必然会多一步的复杂操作，降低了用户的体验，增加了额外的时间，所以“去中心化”往往是以线上的自然人传播作为销售的载体！

随着互联网进步和发展，人们的消费习惯、商业结构和销售模式也随之改变。从店商到电商，再到社交新零售，只要企业抓住每一次转折点的浪潮就有机会获得成功。那么对于传统企业都面临困境的今天，如何才能跟上社交新零售趋势，做到起死回生呢？下面一起来聊聊微商逐级发货系统

一、微商逐级发货系统的模式有哪些？ 1.股东分红模式： 达到一定的条件之后，分销商变股东就可以额外享受交易额分红分，根据自身的能力来决定分红的利润。而且分销商自成为合伙人时起，就可以享受商家交易额固定比例分红； 2.区域分红模式： 满足相应的条件之后，分销商就可以成为合伙人，然后所有收货区域在合伙人管辖范围内的订单，合伙人可根据微商逐级发货系统中设置好的比例提取相应的分红。 3.团队分红模式： 分销商自成为合伙人起，所有的团队成员购买及推广订单，合伙人可根据需求在系统后台设置提取相应比例分红，业绩越好，所拿的分红越多，卖货更带劲。

二、微商逐级发货系统的功能 1.代理商分红，商家在系统后台设置相应的代理商激励政策，奖励机制可以提升代理商忠诚度，根据自己的能力和业绩来决定分红比例，这样驱动不同区域代理商更卖力，更有动力去卖更多货。 2.代理商授权管理，商家通过操作微商逐级发货系统一键生成邀请码，招募代理商，被邀请代理只需填写基本的信息资料等，然后提交审核，即可成为代理商，并获得电子授权证书，消费者扫码可查看售卖人的授权证书，防假货。 3.在线下单，当有订单产生的时候，代理商可在线下单，系统后台会自动统计每个代理的进货总数量和订单的数量。代理商还可在后台对粉丝会员设置不同级别，不同等级的会员显示下单价格不同。 4.一键发货，代理商在微商逐级发货系统后台做逐级发货扫描功能，一键发货，每一个代理商之间的利益环环相扣，将代理商的利益就紧紧的扣在一起，防止代理商越级拿货、跨区域窜货。 5.积分兑换，当有订单产生的时候，系统后台会将代理商的出货数量专为相对应的积分，这些积分可以作为代理商升级的条件，也可以换取相应的积分奖励。

三、微商逐级发货系统的亮点是什么？ 1.系统中具有灵活的磨板机制，商家可以根据自己的喜好选择不同风格的界面模板，可视化编辑，支持多模板功能，满足商家对商城个性化的需求。 2.

多渠道推广，拓宽销售渠道;微商逐级发货系统会为会员自动生成邀请码，分享到朋友圈中就可以快速发展自己的下线，下线所产生的订单，该会员都可以获得分佣金额。 3.商家可以通过图文、邮件、信息群发等方式向粉丝推送产品的相关营销活动，让粉丝可以及时的了解产品的信息，提高粉丝的活跃性，加强商家与粉丝之间的交流。 微商，做为一个新兴电商渠道，虽然年年都有不太了解的人唱衰微商行业，但是微商行业却是真真正正在高速发展的行业。微商相关企业的大动作已经颠覆了很多人的认知。微商企业撑起了资本的青睐。微商行业也会因为这些巨头迎来新一轮的洗盘。本报告将分析云集、思埠等微商企业及蒙牛、娃哈哈等进军微商的传统企业。 代理商分为不同的等级和不同的区域，如何管理好不同等级不同区域的代理商是企业发展的关键。微商将互联网发挥到极致，算是一个比较成功的案例，在这里只谈应用，不涉及微商的不同模式。

互联网+，微商，慢慢淡出人们的视野，新的模式又诞生。 广州纵道软件有限公司是一家专业提供企业级互联网软件高新技术企业，专注于互联网应用解决方案和企业ERP软件产品研发和技术服务。纵道软件以技术为客户创造价值为经营理念，坚持自主研发产品路线，为客户提供安全可靠的软件解决方案。 经过多年产品打磨和项目经验，纵道软件打造了零售、电商、汽配、餐饮等行业应用软件产品。基于公司良好的互联网架构能力和完备的研发团队，纵道软件可为客户提供互联网解决方案的定制化技术服务。 我们曾服务过的典型代表客户品牌有链家、Cabbeen、DIKENI、嘉实多、若羽臣、KFC、金蝶、用友、速达、华胜等。 <http://zongdaosoft.com/>