

# 微三云分销系统的玩法

产品名称	微三云分销系统的玩法
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	东莞市
联系电话	18665158422 18665158422

## 产品详情

### 商业模式解析

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

1：三级分销模式30%：（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，用于实现粉丝的迅速裂变）

一级佣金：15%  $100 * 15\% = 15$ 元

二级佣金：10%  $100 * 10\% = 10$ 元

三级佣金：5%  $100 * 5\% = 5$ 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，用简单粗暴的方式打开市场，快速提高，裂变有效的方式

2：店铺奖励模：用于管理渠道，整合资源，奖励方式为极差的方式，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%  $100 * (30\% - 20\%) = 10$ 元

V2: 20%  $100 * (20\% - 15\%) = 5$ 元

V3: 15%  $100 * (15\% - 10\%) = 5$ 元

V4: 10%  $100*10%=10$ 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%  $100*10%=10$ 元

市代：10%  $100*10%=10$ 元

区代：10%  $100*10%=10$ 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每个城市的销量，可以卖省代、市代、区代等身份，平台进行资金的迅速聚拢，主要针对那些有资金，不想做事的人群，相当于招商

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%：即 $100*5%=5$ 元，每卖出一件商品，累计到资金池5元，针对绩效奖励里面的四个身份进行发放，采用的是多劳多得的奖励制度，系统有自动换算的公式，可以不定期的进行发放，因为店铺奖励里面的四个身份采用极差方式给予佣金奖励，所以当V2升级成为V1，如果V3或是V4购买，将采用就近原则发放佣金，此时原V2身份可以拿奖励，原V1身份将无法拿到奖励，绩效奖励刚弥补这一点

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.奖励模式：推广奖励模式的升级版，两个模式二选一，主要是针对于企业做大以后，要做更详细的人员架构划分，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  
对应的佣金比例

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

6. 分红榜：商城中未被领取的分润放在资金池内，算是绩效奖励的替换版，结合店铺奖励里的身份等级，通过5种刺激方式（每天明星购物/每天精英销售/每周市场推广/每月管理/每月卓越贡献）让店铺身份中的人复购，天天可领钱，更的刺激和复购分销商们。

7. 团队奖励：对团队长（店铺奖励）以上的人，可再按团队计酬模式来激励，比如月销售业绩（团队内）达到10万，可拿5%，月销售业绩达5万，可拿2%。

8. 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 $100 \times 5\% = 5$ 元的奖励，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

9. 云店奖励模式：针对主播或分销商，能从平台方里选品种草开自己的线上店，可结合分销，也可在直播/短视频里放小店产品，额外获得分润。

10. 补贴金奖励：合适于团队身份招募。不同身份设礼包，比如1星队长300元获得，可获得500元补贴金，如需要获得500元补贴金，需要推10个购多少产品获得。2星队长500元付出，可得800元补贴金，以此类推，团队长想赚得补贴金，就会努力去推动。

11. 服务点：也是线下服务商，一种轻模式的线下店共享服务方式，每有用户去服务点拿货，平台给服务费用。服务点需要交保证金或货款给平台，平台给对等货，vip在平台下单，可去服务点取货。当服务点备货不足时，平台给备货。由服务点来服务vip,除分销身份外，可得服务佣金一次性给，更共享平台vip会员。

12. 运费奖励：用某个产品做促销，产品免费，邮费20元，用邮费来做分销，等于是提高模式，表面是免费获得产品，但实际是邮费在分销。

13. 拼商奖励：快速提高和清库存模式，多人成团，中的人给钱拿产品，不中的人退还费用，且可获得参与奖励和购物币，还可结合分销分润。能不伤人脉，参与即赚。例：以100人为团为例，3人中，拼团产品价格为100元，即 $3 \times 100 = 300$ 元。中的给产品，未中的97人，退回本金100元，参与奖2元，成本 $3 \times 97 = 194$ ， $300 - 194 = 106$ 元归平台。如果这106元还能再做点分润，比如这100人里，有97个是别人推的，可以分0.5元，那 $97 \times 0.5 = 48.5$ 元拿分销。那平台还有盈余 $106 - 48.5 = 57.5$ 元