

裂变新零售分销源码搭建小程序系统开发

产品名称	裂变新零售分销源码搭建小程序系统开发
公司名称	恒探软件网络科技（6年开发公司）
价格	5000.00/个
规格参数	
公司地址	广州市天河区东英科技园
联系电话	WX : 916966649 13729039903

产品详情

互联网技术的提高，电子商务的快速发展，不断地提高全社会的创新力与发展力，创造出新的经济发展方式与生态。如今互联网+时代的电子商务也得到了全面的发展，依靠电子商务创新的产品也层出不穷。

裂变分销系统开发，裂变分销模式开发，裂变分销软件开发，裂变分销APP开发，裂变分销平台开发，裂变分销系统定制，裂变分销系统介绍，裂变分销系统分析，裂变分销APP定制开发，裂变分销系统怎么玩，裂变分销开发，裂变分销模式定制。

说裂变分销前，大家肯定要了解什么是裂变增长？

什么是裂变增长，就是通过启动量进行裂变，实现快速用户增长，作为流量运营里的一种方式；

对于大部分初创团队来说，要是能实现低成本用户快速增长，那企业生存下来不是什么大问题。

那分销是什么？

所谓分销，简单来说，是借助你的现有人脉帮你传播，帮你售卖东西。借助分销系统，每个用户都可以生成自己的推广海报，借助海报去推广、分享这个产品或活动。

只要有人通过他们的专属海报扫码下单，用户就能得到一定比例的返现奖励金，这个奖励金的比例由活动主办方来制定。

2

初步了解了裂变分销，那我们为什么要做呢？

因为分销可以让活动传播地更广、让产品售卖转化的效果更佳。

的六度空间理论告诉我们，地球上任何两个陌生人之间，相隔不超过6个人。也就是说在理想的状态下，我们多通过6次传播，就可以将活动触达到任意一个潜在用户。

分销的神奇之处恰恰就在于，用户可以自己购买，也可以分享挣钱，直接的现金利益刺激可以促进用户去主动传播活动。

每个人的号其实都是一个能量巨大的私域流量池，现有用户的朋友圈里，有更多潜在用户。

分销就是帮你起底现有用户的朋友圈，从而让现有的渠道、人脉资源转化效果翻倍。

举个例子，一门线上课程定价199元，如果主办方只做课程的宣发与直销，1000个人购买，净收益19.9w。

如果纳入分销机制，设置分销奖励金为100元，那么如果有200个用户分销成功（暂且不论二次分销），总收益将会变成21.88万，净收益将会直接增加1.98w。

分销=收益更大化

这也是为什么市面上绝大多数的课程售卖活动，从9.9到499，基本都会引入分销机制。

3

分销有哪些适用场景？

从使用者的角度来看，分销玩法适合一切有产品、有业务的企业或个人。

从具体的售卖场景来看，分销适用但不于以下场景：

分销群裂变

玩法介绍：包装社群，赋予社群某种独特的高价值，如链接高端人脉、进群听课、进群抽大奖。

从而设置一个进群的付费门槛，让社群在有价值的同时，也有价格。用户进群后，可引导群成员进一步做分销，吸引更多用户付费进群。

注意：一般建议在用户支付后引导添加个人号，个人号再邀请进群，实现流量的双重沉淀。

需要注意的是，在活动期间为防止群成员私自拉人入群，需要开启邀请验证。

课程分销

玩法介绍：知识付费方兴未艾，买课成为了自我提升的常见操作，腰包越来越瘪的同时，赚回学费的需求也十分迫切。

不论你的课程是面向什么样的人群、单价高低，设置一个分销返现的环节总是利大于弊，随手分享就能赚钱，用户何乐而不为呢？

注意：课程分销要注意分销页面内的引导，更要注意对已下单用户的分销引导。作为产品的忠实用户，大家分享课程会更加积极有热情，带来的转化效果也更佳。

产品分销

玩法介绍：社交电商“自用省钱、分享赚钱”的理念已经深入人心，相对于动辄开发成本上万的分销商城，单品分销更容易打造爆品。

价格适中、整体包装价值高、利润大的产品更适合做分销，比如医美行业的水光针项目、运营领取的各类“地图”，都适合做分销。

代理招募

玩法介绍：简单来说，就是将【代理权】包装成为有价值的商品，现有用户可以自己购买成为代理，也可以转发活动海报，邀请身边其他有需求的朋友购买成为代理，自己获取返现，一般常见于TO B的业务。

注意：代理权与课程、实体产品的性质差异较大，所以在分销的页面设计中，一定要写清楚代理的权限与福利，运用多重背书，增强用户的信任感。

其他创意活动

活动报名、定金支付、支付对赌等等活动，只要脑洞够大、创意够新，几乎一些营销推广活动都可以结合分销来做。无分享不刷屏、无分销不刷屏。

4

了解了分销的基础概念与使用场景，相信大家也迫不及待想尝试做一场分销活动，同时，你也许会有各种担心和顾虑，真的能独立操盘分销吗？答案是当然可以。

分销入门门槛低、操作配置简单。即便是你次听说分销，明天也完全可以独立策划活动。