

系统支持自带分销模式组合讲解

产品名称	系统支持自带分销模式组合讲解
公司名称	东莞市数云网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	东莞市
联系电话	18665158422 18665158422

产品详情

系统支持自带分销模式组合讲解

(可多种组合使用以便激励团队)

区域奖励

平台运营者根据推广员的业绩情况给予其申请区域代理的权限，并按实际情况分配其管辖的区域；成为了区域代理的推广员拥有一定比例的产品利润奖励，即区域奖励。

1) 等级划分，依次划分为5个等级：(区代 市代 省代，自定义) 2) 自定义/区代/市代/省代升级条件：推广成交量、总成交量、总订单量、总销售额、个人累积消费、推广销售额等升级条件自由组合

3) 以收货地址为导向的区域划分原则推广员升级后拥有平台分配的区域代理权，所有收货地址属于该推广员区域管辖范围内的订单，该推广员都可以获得相应的区域奖励。

2、推广奖励

推广奖励是指产品，由他直线往上(多)三个层级的推广员可获得商家的一部分产品利润奖励，推广员获得佣金，商家获得和裂变传播

1) 三级原则，若产品，则由他直线往上(多)三个层级的推广员可获得推广佣金

2) 就近原则，若产品，他的上级推广员，由近级远，分别获得一级佣金、二级佣金、三级佣金。若未满足三级，则没分出去的利润回归商家所有

3、奖励

“奖励”是指平台运营者在原来“推广奖励”的基础上，把每一级的推广员再划分为3个等级，故推广

员等级就细分成了“3 * 3”这9个角色，推广员得到其相应等级比例的奖励。

- 1)、平台运营者把每一级别的推广员的再划分为三个角色，如“一级铜牌推广员”、“一级银牌推广员”和“一级推广员”，并设置相应的佣金比例，推广员获得相应细分等级比例的佣金；
- 2)、高细分级别的三级佣金比例之和不能大于整数“1”，即：一级推广员 + 二级推广员 + 三级推广员 = 1；
- 3)、三个细分角色的推广员名称可自定义，比如“铜牌、银牌、”，“初级、中级、”等等；

店铺奖励

平台运营者将一定比例的产品利润用于奖励平台中业绩突出的推广者，并根据推广者的业绩评定相应店铺等级，分配其团队业绩红利。

马太效应——多的愈多，少的愈少！天道酬勤——努力越多，回报越大！

- 1) . 等级划分，依次划分为4个等级：如青铜店铺 白银店铺 黄金店铺 白金店铺
- 2) . 设置青铜店铺 / 白银店铺 / 黄金店铺 / 白金店铺升级条件：直推X人，且是X以上的身份；代数内团队推广员人数有X人，且是X以上的身份；代数内总订单量X单；代数内的总销售额；排除个人消费排在前X位；剩余人数的个人消费不小于总消费额的X%，个人累积消费；直推销售额。
- 3) . 团队无限级原则：只要属于店铺身份发展的推广员，往下无论多少级，都可得到店铺奖励
- 4) . 平级就近原则：无论是青铜、白银、黄金、还是白金，同样遵循平级就近原则。

绩效奖励

绩效奖励是指平台运营者每卖出一个商品，从中抽出一定比例的利润作为奖励放入奖池，累积到一定时间后再按规则分红给店铺的奖励模式。

- 1)、按分值模式：只要推广员拥有店铺身份：白金店铺、黄金店铺、白银店铺、青铜店铺身份，就可以得到绩效奖励的奖励。个人贡献分 = (自身店铺分值 + 直属下级店铺分值) * 自身权重
 - 2)、按销售额模式：只要推广员拥有店铺身份：白金店铺、黄金店铺、白银店铺、青铜店铺身份并且发展下线产生销售额，就可以得到绩效奖励的奖励。销售额：代数内所有下线（包括粉丝，不包括自己）的总消费金额
- 个人贡献分：销售额 * 自身权重，个人奖励 = 个人贡献分 / 平台总贡献分 * 平台发放金额

系统支持可付费扩展的分销模式

1、云店奖励（需购买云店应用）

云店奖励基于微信社交的电商营销模式，云店店主独立运营公众号推销平台商城，每卖出一件商品即可赚取云店奖励，云店还能销售自身商品增加店主的销售渠道

模式介绍：

- 1) 云店自营商品不分销，由平台抽成！
- 2) .云店销售平台商品，获得云店奖励！

2、分红榜奖励（需购买分红榜应用）

【分红榜】是平台将销售利润，通过每天、每周、每月的形式奖励给达到相应的分红条件店铺身份的用户，从而达到刺激用户复购及提升平台用户活跃度的作用

1) "销售利润统计所有应用的订单（除礼包订单）！

2) 每月后4:00统计店铺身份按照奖励条件分别可分别获得【每天明星购物奖】、【每天精英销售奖】、【每周市场推广奖】、【每月管理奖】、【每月卓越贡献奖】；

举例：

每天明星购物奖，本月1号起，每天享受该分红；

每天精英销售奖，本月1号起，每天享受该分红；

每周市场推广奖，在本月的每周一享受该分红，连续4周；

每月管理奖，在本月1号享受该分红；

每月卓越贡献奖，在本月15号享受该分红。