

代理层级返利系统的分析源码

产品名称	代理层级返利系统的分析源码
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
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

互联网式的商业模式的生命线就在于对于流量的持续关注与依赖，如果新零售没有摆脱这一点，所谓的新零售依然还在互联网的阴影里。在新零售的上半场，我们看到的巨头和资本的近身搏杀主要出发点依然还是为了获得流量。在这个过程中，有的依然还在关注C端流量，有的则开始关注B端流量。无论是C端流量，还是B端流量，从本质上来看，其实都是流量的一种。

代理层级返利系统开发找：【微三云杨小花】，代理层级返利软件开发，化妆品代理层级返利开发，广州代理层级返利系统开发。

一、代理层级返利系统的功能介绍

功能模块包括：代理商授权管理、代理商查询、一键发货、云仓管理、订单管理、下单返利、人，钱，货的管理、代理分润管理等..

1)代理商授权管理：

厂家招别代理，用户可直接在线申请，成为总代。上级代理可以直接使用移动端发展下级代理，电子授权书自动生成，简单快捷方便，企业还可以随时监控旗下代理商数量。

2)代理商订单管理：

代理商可以在线下单，每一级代理商可以查看下级代理的订单信息，查看下级代理的订货数量、订货价格等，防止越级拿货。

3)下单返利：

成功推荐代理商加入可获得相应的积分返利，代理商下单成功都可以获得相应的积分返利，积分可以用来升级或者下单时享受折扣。

对于新零售来讲，回归产业，而不是关注流量，才是找准了它的内涵和意义。当产业端发生了深度改变，才能将业已沉寂的流量盘活。值得注意的是，以产业端为肇始点的盘活并不是依靠运营和营销来实现的，而是通过提供流量所需的产品和服务来实现的。

二、代理层级返利系统的分析

.主流返佣模式，下级购买上级获得返佣。但只有二级内的分销商能获得佣金。

.灵活返佣，根据分佣比率及可分裂的小分佣金额设定层级。用户销售商品获得佣金，自己获得一半，另一半给他的上级分佣，其他再给再上级分佣，以此类推，直到佣金达到设定的小值。

.一个团队有且仅有一个渠道代理商。该渠道团队所有用户购买时，渠道代理商均可以获得固定比率的返佣

.推荐渠道代理商成功的人即为渠道推广员。若推广员推荐渠道代理商成功，则渠道代理商每获得一笔佣金，推广员也有相应的持续返佣。

当我们开始回归产业，当人们开始思考赋能和改造产业的方式和方法，并且以产业端作为主要驱动力的时候，才算是真正进入到了新零售时代。产业才是新零售的本质和意义，当我们一味地强调流量，而忽

略了产业，那么，新零售就仅仅只是一个概念而已。因为新零售的“新”主要是新技术的“新”和新对象的“新”，这里的新对象就是在互联网时代被遗忘的角落——B端。【微三云杨小花】