

服装分销商城平台搭建（APP，现成）

产品名称	服装分销商城平台搭建（APP，现成）
公司名称	互联科技公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市越秀区水荫路117号星光映景16层L2319号 （集群注册）
联系电话	15322098617 15322098617

产品详情

“互联网+”是指利用互联网的平台、信息通信技术把互联网和包括传统行业在内的各行各业结合起来，从而在新领域创造一种新生态。

服装分销系统开发，服装分销公众号开发，服装分销源码开发,服装分销app开发。

温馨提示：此内容收集于互联网，跟平台方没有任何关联，仅作为开发需求者的模式案例参考作用，如有违规及侵权请联系作者删除。可以开发类似系统，非平台方，玩家勿扰！！

分销让利

看似这么热热闹闹的流量收割模式，是不是这么痛快呢？

这是一个看起来美好的模式——脱离了传销本质的包装，分销的模式不容易转不起来。

分销模式的社交电商平台，靠什么来让利给他们的分销客们呢？

主要是两个部分：一是用户拉新直接给补贴，平台通过烧钱鼓励分销客们去不断拉人头；二是每个商品设定一定比例的佣金，佣金部分分配给不同层级的分销客们。

1.平台烧钱

平台烧钱的玩法，其实跟传统类电商做品牌宣传、活动宣传的初衷一样——希望通过花钱来购买流量。

放在社交电商的分销模式里边，就是要设计一套商业模式，让分销客们自愿加入进来，可以自买赚钱和分享赚钱。愿意加入的人，平台给你补钱，正如滴滴早期，通过不断的烧钱，让那些有车一族都加进来玩，早期进来玩的一拨人都能赚到平台补贴的钱。

但是，平台哪来的这些钱？

这就是有些平台要设定了升级门槛的原因了——成为会员需要购买299或399的升级礼包，这笔钱就是这些进来玩的人的动力。平台设计一套层级抽佣比例，就会让人产生一种财富幻觉：只要拉到足够用户就可以躺着赚钱了。

至于这个模式能不能继续玩下去，完全取决于z顶层是否能持续的保证现金流不断裂了。

2.佣金分配

通过佣金分配，让分销客分享赚钱。

传播的效率：一是取决于这款商品的分销价钱；二是取决于这款商品成本价。

倘若社交电商渠道越来越大，那么，消费者就可能会思考：这其中的差价去了哪里？

能支撑社交电商渠道做大的基本前提是：商品成本越来越低，分销价格比例越来越高。

比如：一款商品对外售价100元，设定了10%的佣金价，那么每卖出一笔，分销客们就可以赚10元；如果设定了30%的佣金价，那么，分享出去卖一笔可以赚30元了，分享的动机自然就大了；如果这件商品的成本只是20元，那么商家设定的佣金价其实可以更大，比如60%——分享一笔佣金可以达到60元。

如果成本价10元的商品，卖到100，有没有可能呢？

当然有可能了。

如果商品在公开市场上的价格不透明，只限于分销渠道传播，那么购买者只是分销客自己了。他们只要自认为能卖给下一个人，就会有购买的冲动，因为这类商品佣金比例可以高达90%。

对于一些电商巨头们，自然是不愿意承认自己会去销售这些毛利率过高的商品，这意味着在欺骗消费者

