

# 什么是分销系统商城

产品名称	什么是分销系统商城
公司名称	微三云大数据科技有限公司
价格	168000.00/套
规格参数	
公司地址	松山湖园区瑞和路1号2栋304室
联系电话	183****0056

## 产品详情

现在大量商家、创业者，都在谈论并实践社交电商、私域电商，其中，一个很重要的概念就是分销模式。

那么什么是分销模式呢？简单来说，就是分销商分享的新用户下单后，可以获得佣金的模式。

原理：借助朋友间的口碑传播，加分销佣金的利益驱动，来帮助商家快速裂变拓客和卖货。

举个例子（以2级分销为例，微信小程序最多允许做2级分销）：

如上图，A（或B）发展A1—A2—A3—A4—A5-----An，假设A4购买产品，则他的一级上级A3获得一级佣金，二级上级A2获得二级佣金，A1及以上没有佣金；假设A5购买产品，则他的一级上级A4获得一级佣金，二级上级A3获得二级佣金，A2及以上没有佣金。

二级分销总结：

关系链上可以无限裂变下去，但[利益链](#)上只有2级分佣；

分佣分给谁？主要看购买者，购买者上面两级有佣金，超过2级则没有佣金。

那么分销系统该如何选择呢？跟选择其他软件系统一样，首要的，功能一定要强大，分销模式一定要灵活，是必须的。试想花了大量时间精力人力做分销系统，使用过程中却发现想要这样做做不了，想要那样做也不可以，那该是多大的浪费！

第一 正常的，如果商城中产品利润都差不多，可以给商城统一设置分佣比例，简单快捷。如一二级分销比例为8%、2%等，建议一级佣金比例高于二级；如果侧重让分销商直接发展分销商，可以把一级比例设置相对更高些；

第二 有的商家可能会考虑，有的分销商比较有实力，或是亲朋好友，想要让他分销出去产品时拿更多佣金，该怎么办呢？可以设置分销商等级，高等级的分销商可以拿更多的佣金；要想升级高级别分销商需要达成条件升级，或手动设置，这样可以鼓励分销商更有动力去推广；

第三 一个商城系统，可能有的商品利润高，有的商品利润低，如果设置统一的分佣比例，可能就不合适，要么分销商佣金太少没推广动力，要么商家不赚钱。此时，就需要分销佣金可以按照单品来设置，这样更加灵活；同时单品设置，一般既要可以对单品设置分佣比例，也可以设置具体的分佣金额，满足更多分销场景；

第四 如果商家想要玩复购玩法，第一次买产品原价，再次买可以享受比较低的复购价，但此时如果还是设置同样的佣金，商家就可能没赚多少钱。此时，系统就要支持可以针对复购专门设置复购时的佣金。

第五 如果商城商品利润不一，那么按照销售额来分佣的话就不合理，此时还可以设置按利润分佣哦，这样怎么分都不会崩盘

第六 有的商家可能还想要实现这样一种模式，就是会员自己购买商品后，可以自己得到佣金，他的上级分销商也可以得到佣金，也就是“自购省钱、分享赚钱”的一种模式。这种模式现在也有越来越多的商家在使用，建议选择系统最好也要有这种功能，也就是分销内购；

第七 有些行业或商品，分销佣金设置的很丰厚，分佣机制设置的也比较合理，但是分销商仍然不会发展下级，因为分销商可能会觉得，如果让下家知道自己买东西他的上家有佣金的话，会觉得不好意思、没面子等。针对这种情况，就需要有其他的分销模式了。比如，可以不设置分销佣金，但是可以设置下级买产品，给予上级积分或优惠券。积分可以玩积分购物抵现，或积分商城兑换商品，或积分抽奖玩法等，优惠券可以购物时优惠一定金额。

第八 分销模式的进阶版，如3级代理商+2级分销，5级订货商+2级分销，门店+2级分销，社群团购模式，社区团购模式等。其中代理商拿的是整个团队的团队佣金，订货商拿的是整个团队的团队差价，门店拿的是门店佣金或门店奖励金等，这些说起来就复杂些了。

更多分销模式介绍，更多运营案例，更专业高效的疑问解答，详情请关注公众号：微枣网络了解更多哦。