

如何设置千万级的商业模式方案，拼拼有礼和唐古拉模式的升级版

产品名称	如何设置千万级的商业模式方案，拼拼有礼和唐古拉模式的升级版
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	东莞石排瑞和路一号
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

在2019年的时候，社交电商大爆发，平均每天都会有三家公司宣布他们要做社交电商平台，那么这种分销背后到底有什么秘密呢？

并且明朗满目的分销机制，哪一个才是最棒的呢？商业模式的设计有很多种，有正规的，也有不正规的，正规的就是没有泡沫，在百分之百之内做分配，

不正规的呢通常会结合新热点，新概念，新趋势，然后呢投资回报率惊人，而且还有泡沫，所以呢我不推荐大家去碰，既不要设计，也不要参与这类游戏，这是我来自内心的忠告，对大家商业模式的设计，其实本质呢就是分钱游戏的设计，核心呢就是要满足人性，那什么是分销艺术呢？

分销艺术就等于既得利益和长远利益的完美平衡，这就分润新零售的事，我做营销，做系统功能开发，多年以来的总结，怎么去理解什么是既得利益？

就是你的分销商帮你推荐一个用户或者是代理进入的时候，他能获得什么？这个很关键，如果你说你帮我推荐客户，等这个客户后面产生消费的时候，我再给你提成，看似合理，但其实行不通，因为这个客户什么时候消费，这是一个未知数，如果我今天拼命的给你推荐了100个客户啊，没有及时的奖励刺激，那第二天我可能就没有动力给你去推荐了，

所以呢为什么做直销的人要报单？社交电商加入会员都需要购买一个礼包，原因呢就是考虑到既得利益，这样的话如果每个礼包我能分到100元，那么我今天推荐了十个客户，就可以立刻拿到1000元的奖励，对不对？

这是非常舒服的，非常好的，然后呢什么是长远利益？就是这十个客户未来在这个系统内的消费都跟我有关，我都有奖励可以拿，那么我当然有动力去推广了，

自然到这样还不够，因为呢一个正常人直接的人脉是有限的，所以呢很多没有新的血液，那么赚钱的也是零花钱，不可能发财，

所以呢这个时候就多了一个设计，叫做间接利益。A推荐B，B推荐C，C推荐D，D消费了，上面的abc都有奖励，那么这个时候想象空间呢就被无比的放大了，三级分销呢就诞生了，在下一节中呢，我们通过了一个具体的产品，看看如何给他设计一个三级分销的商业模式。

而且也可以将之前传统微商团队卖地图的形式从线下做成线上，

传统地推模式和区域代理奖励的区别

传统地推模式

公司招收业务人员，独立划分某个业务区域，只能在所管辖区域内开展业务，设定任务目标，根据业务量获得公司奖励。

传统地推模式，需招聘业务人员，人员有限，成本高，成本和业绩不成正比

区域代理奖励

选定销售员为某区域代理，以收货地址为导向，只要有所辖区域的收货地址订单，即可得到奖励。

只要有业绩的销售员，都可成为区域代理身份，业绩和收入成正比，人员充足，由商家合理制定奖励比例。

接下来给大家分享个各户案例的商业满模式，合伙人/团队长的分销体系首开收益

1：合伙人

超值产品大礼包1份

400元购物代金券

送免费领取面膜1年（价值10220元）

自购划算，分享赚钱权益

免费参加韩逆素旗舰店线下沙龙等活动

价值1880元线下线上课程各一次

直推合伙人得100元奖励

间推合伙人得30元奖励

直推19个合伙人首开百万合伙人

直推39个合伙人晋升联创

2. 官方合伙人

直推合伙人得120元奖励

间推合伙人得40元奖励

直推20个合伙人晋升联创

3. 联创

超值产品大礼包一份

团队收益：每增加一个合伙人得15元

平级奖：直推平级团队每增加一个合伙人得3元

上面属于常规产品利润销售的社交新零售商城，接下来分享个平台如何用活动去引流，裂变，二次复购刺激消费，

产品成本：35元，零售价213，幸运价199元

拼购（10中1）

中奖者：

1. 获得产品，

2. 购物基金100%

静态收益

只要各户中奖，后续如果不参与按每天百分之三来释放（例如，199元，每天释放0.597元，大概需要334天全部释放完成）

动态收益

用户每参与一次，获得5元的购物金，无论是否中奖

3. 每日分红（每笔订单拿出5元）

例如：10中1的拼团价格：199元

每笔订单拿5元出来作为每日分红奖励

A用户拼5次中1次；A用户的分红值： $199/5=39.8$

B用户拼20次中1次；B用户的分红值： $199/20=9.95$

C用户拼1次中1次；C用户的分红值： $199/1=199$

$(39.8+9.95+199)$ 248.75总分值

A用户的分红： $39.8/248.75*5=0.8$ 元

B用户的分红： $9.95/248.75*5=0.2$ 元

C用户的分红： $199/248.75*5=4$ 元

公式：个人分红=昨日个人分值/昨日平台总分值*发放金额，个人分值=昨日中奖订单总金额/参团总次数，平台总分值=所有用户的个人分值相加

4. 分红积分

5. 商城积分

做一个积分专区，可纯积分兑换+运费；积分+现金兑换

未中奖者：

1. 返回本金

2. 获得5元的红包补贴

3. 购物金5元

4. 商城积分

拼购奖励（5.5元）

分享奖励

直推1元

间推0.5元

团队奖励2元

V1（2元）升级条件：扶持5个V2身份

V2（1.5元）升级条件：分享50人参团，同时团队下有扶持3个V3身份

V3（1元）升级条件：分享20人参团，同时团队下有扶持2个V4身份

V4（0.5元）升级条件：分享10人参团

极差

区域奖励1.5元

自代1.5元

市代1元

区代0.5元

平级奖励0.5元

总结

一个团10人，平台收入：199元

中奖支出：购物基金：5元

产品成本：35元

每日分红：5元

未中奖支出：购物金：9*5=45元

红包补贴：9*5=45元

团队奖励支出：总波比5.5元*10人假设每人的身份一样=55元

平台一个团的营收：199-（5+25+5+45+45+55）=9元

假设平台每天有1W人参加，就有1千个团，平台的营收是：1000*9=9千 一个月的营收是9千*30天=27万

假设你是一个V4的身份，你推荐了10人参团，10人又推荐了100人，那你推荐10人拼团一次的收益是：10人直推*1元+100人间推*0.5+V4身份团队一单0.5*1单=60.5元

假设每个用户一天参加10次：10人*10次*1元直推+100人*10次*0.5元间推+团队1000单*0.5=1100元的收益

收益

销售员：直推10单，间推100单

日收益10单*1元+100单*0.5元=60元

月收入，按20天算，一个月60*20=1200

V4青铜：直推10单；间推100单；团队300单

日收益10单*1元+100单*0.5元+300单*0.5=210元

月收入，按20天算，一个月210*20=4200

V3白银：直推10单

间推100单

团队600单

日收益 $10 \text{单} \times 1 \text{元} + 100 \text{单} \times 0.5 \text{元} + 600 \text{单} \times (1 - 0.5) = 360 \text{元}$

月收益，按20天算，一个月 $360 \times 20 = 7200$

V2黄金：直推10单

团队1000单

日收益 $10 \text{单} \times 1 \text{元} + 100 \text{单} \times 0.5 \text{元} + 1000 \text{单} \times (1.5 - 1) = 560 \text{元}$

月收益，按20天算，一个月 $560 \times 20 = 11200$

V1铂金：直推10单

团队1500单

日收益 $10 \text{单} \times 1 \text{元} + 100 \text{单} \times 0.5 \text{元} + 1500 \text{单} \times (2 - 1.5) = 810 \text{元}$

月收益，按20天算，一个月 $810 \times 20 = 16200$

省代：所属区域日拼单3000单，日收益：1500

市代：所属区域日拼单1000单，日收益：1000

区代：所属区域日拼单300单，日收益：150