

电商新零售，新代理商订货系统云仓模式一件代发

产品名称	电商新零售，新代理商订货系统云仓模式一件代发
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	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋501室02
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

微商刚起步也许没觉得有什么，就那么几个订单，就那么几个客户，很方便管理。底下的代理名字倒着都能叫出来，那奖金，分红什么的都非常好计算。但是几百个代理呢，你可能哪天跟你的代理面对面走过去，你可能连认都认不出来。而代理的奖金，代理团队的奖金就更难去计算和核对了，也许你的财务都要很多个，更别说说仓管了。还有代理多的话，代理乱价窜货，无法监管，产品价格混乱。这更是麻烦，影响自己产品的口碑。那么这时候有个微商代理管理系统就非常简单的

随着行业间的竞争愈发激烈，发展新客户，提高复购率极其重要，怎样才能解决流量，复购率问题呢？代理商渠道分销系统可以拓展分销商、代理商，让千万消费者成为你的代言人，帮你卖产品。代理商渠道分销系统打破传统的销售模式，让成交转化率直线上升。

一、前言：为什么要代理商订货系统

为什么需要一个代理云仓？如果你的产品是大件的东西的话，你的代理一次进了10W的货，他需不需要一个很大的仓库来存放这些东西？你的代理在拿到货之后再发给他的代理呢？他的代理又需要一个很大的仓库来存放，而且中间的运输成本呢？这些环节估计是很多团队的一个痛点。

而这时要是有个虚拟云仓该多好，把我的货全都放在云仓里面，我想什么时候取货就什么时候取货，下面的代理要货直接在云仓里给他转过去，也不用麻烦我再想办法怎么存储比较好，找比较省钱的物流来运输了。

一、代理商管理系统什么作用？

代理管理系统可帮助企业实现各层级代理授权管理、团队管理、轻松一键线上订货，告别手工订单的繁琐、帮助企业实现跟各层级代理商之间的订货资金回笼、轻松一键给团队下级发货、实时查看发货物流信息，防伪防乱价管控，给代理不同的返利激励；企业可一键查看团队所有代理明细、快速定位各区域

代理商分布情况、产品订单报表、销售报表、返利明细报表等，为企业市场规划、团队管理提供强有力的支持。

助力传统代理商转型线上平台，由平台统一收货款，一件代发的商业模式，减少传统代理商的囤货压力与资金压力，整体适用性更强，围绕代理商充值货款设计了五大奖励模式，提高代理商的利益与活跃度。

代理商订货管理系统能为您解决哪些难题

- (1) 代理商在线完成申请、注册，授权，审核等全部系统化管理；
- (2) 每个代理商在后台，都可以看到自己的库存管理、团队管理以及业绩数据、财务管理；
- (3) 每个代理的各项数据全部细分，形成报表；
- (4) 代理商充值货款、进货、提货，销售都可以手机端操作，
- (5) 代理拿货模式自由设置，逐级订货、请求发货、一键发货等
- (6) 规范整理各户数据让团队和你形影不离。
- (7) 统一售价，设置不同等级，不同折扣，即可批发也可零售，平台一件代发，

一、如何成为代理商：

申请流程：

- 1、充值货款：通过平台上传的收款信息（微信二维码，支付宝二维码或银行卡信息三种方式进行充值），打款后上传支付凭证，后台审核通过后，即可成为对应的代理商身份
- 2、缴纳保证金：付款方式如上，缴纳多少保证金由平台后台设定
- 3、提交付款凭证
- 4、平台审核

三、如何邀请代理商

- 1、首先要成为代理商身份
- 2、选择邀请的代理商级别
- 3、生成代理商邀请海报、
- 4、打款并提交支付凭证：通过平台上传的收款信息（微信二维码，支付宝二维

码或银行卡信息三种方式进行充值)，打款后上传支付凭证

5、平台审核

四、代理商设置

1、代理商折扣比例

2、首次进货起订数

3、补货起订数

逻辑：

正常出货上级会获得对应的差价奖励

零售订单的归属是按推荐关系往上寻找最近的代理商

如最近的代理商无库存，则向上寻找有库存的代理商

零售订单的归属是按推荐关系往上寻找最近的代理商

如最近的代理商无库存，则向上寻找有库存的代理商

五、奖励模式

1、推荐奖（只有一级）：

成功邀请代理商，邀请人可获得一次性的推荐奖励，如后台开启升级奖励，则推

荐的代理升级更高级别代理时，邀请人还可以获得一次性的升级奖励

2、领导奖（分两块，充值货款+零售奖励，按极差方式，无平级）

团队有人充值货款或零售的时候，上级可获得对应身份的奖励，下级代理商充值

货款或零售的时候也会再发一次，一共两次！！！如只想奖励其中一项，另外

一项的奖励设置为零即可。

3、黑马奖（月度个人充值业绩排名奖，自然月结算）

以总业绩的%作为奖励，可限制身份参与，针对排名进行奖励，如出现业绩相同

的情况下，则以招商代理人数优先。

4、绩效奖（类似突破奖，自然月结算）

团队业绩按平下所有的充值业绩，平级整条线不算，达到哪个区间，奖励对应的金额

5、分红奖（不同奖金池，不同比例分红，自然月结算）

以充值业绩为考核标准，不同代理级别奖金池，按个人充值业绩占比分红。

举例：如下图，我是总代xin，平台总业绩1000万，分红奖总比例是10%，则总奖励为100万，然后总代奖金池占比为40%， $100万 \times 40\% = 40万$ 奖金池

我的分红 = (我的充值业绩/所有总代充值业绩) \times 40万

代理渠道的B端模式设置后也可结合会员零售C端的分佣奖励

可接入多种营销功能引流裂变