

分销模式为用户解决哪些痛点？

产品名称	分销模式为用户解决哪些痛点？
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

大家好，我是国鸿，我的文章，一半是自己的经验，一半是营销模式相关的信息，本人从事小程序、软件开发定制，营销模式设计，各位读者有相关需求可以私信咨询。

很多商家都在做分销，这一模式也的确给商家带来了不小的收益。此外，模式的运营可以解决商家或者用户很多的痛点，从而取得营销的成功。到底解决哪些痛点?下面还是让小编分享一些信息给大家吧。

有效实现分销裂变，解决商家商品销量难

我们知道分销可以有效的实现销量的提升，关键就在于利益点的控制。商家借助利益点来创建各种活动，靠着活动来拉新，吸客，这样就可以轻松的裂变分销，提升商品销量。

解决商家拓展分销商的痛点

作为商家，建立分销模式，可以设置2级分销，分佣制度确定，那么每个分销商都可以获得来自2级分销商之内的订单佣金。在这样的利

益诱惑下，每个分销商都愿意成为分销商，因此也会不断的按照商家的要求进行不断的努力，扩大分销商的拓展，提升商品的销量。

边购物边赚钱模式，解决商家难以吸客的痛点

对于商家而言，当然是要更好的吸引客户，提升商品的销量。那么要想实现这个目标，就要满足客户的一些需求，提升用户的体验度。一些新颖的营销模式正好能够解决这些问题，商家要做微信分销模式，打造分销系统商城，让更多的客户能够在这里购物，并且还可以加入这个商城，通过自己的宣传来拓客，这样客户就可以获得来自自己宣传拓客的收益。

这种边赚钱，边购物的模式，能够很大程度上激发客户的购物热情，让客户感受到另外一种优惠的模式。以前购物，客户总是会发现某件商品打几折，然而在分销商城购物，自己成为分销商，这样就可以轻松的实现转化，客户也可以是商家，商家同样也可以是客户。这种双角色的体验，让客户有一种新奇的感觉，如此经营，商家的收益也会大增。

传统模式的分销相信大家或多或少有点了解，但是到社交电商中的分销大家可能就没有那么了解了，接下来就让小编为大家分享一下社交电商分销模式。

社交电商分销中一共分有四点：

一、二级分销，假设客户购买了大礼包就可以给予一个推广员的身份，将产品的利润分出一部分来作为推荐奖励。（也可以购买一些其他等价的商品获得）

而当A推广员成功推荐B购买产品时，A就能从B这里得到一份直推奖

励，当B购买产品也成为推广员并且推荐了C购买产品时，A也可以从C购买产品的利润中提走一部分推广奖励，而当C也成为推广员并且推荐D购买产品时，A就不再获得奖励。

二、团队奖励，而为了保障源头推广员A的利益的时候，就推出了团队奖励。然而当A想继续收益的时候就需要升级成为店长，店长呢则需要达成几种条件就能成为例如：继续购买升级大礼包、推荐人数已经到达指定目标。之后就可以升级成为店长，店长呢为了能有分化我们先简单划分为3个等级，V1、V2、V3。这三个等级所需要达成的目标都不一样，一级更比一级难。（但这里小编要提醒各位，在平台刚起步的时候最好不要设立过难的目标，不然顾客很容易没有耐心从而放弃。）在划分好他们之后，我们将利润的一部分以极差的方式分发给每一位店长，在店长所对应的推广链中，每成交一单都可以获得一部分利润，这就是团队奖励。

三、绩效分红，慢慢的越来越多的店长身份越来越多，V3店长的数量也随之增加（同等地位越来越多），此时我们便设立绩效分红，此时我们再从利润中取出一部分再以年、季度、月、周的制度分别分发（但小编推荐还是不要时间过长，不然顾客长期看不到收益便会放弃。）可以按照V3店长的各项指标来分发奖励多与少，例如：人数，成单量来进行定义。

四、这第四点就是最重要的一点可以说是社交电商最重要的一环，能否做大全凭这一步了。