

# 分销系统助力全行业新业态商业发展，分销系统案例分享

产品名称	分销系统助力全行业新业态商业发展，分销系统案例分享
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

由于流量成本的高涨，商家寻找新的流量获取途径成为行业共识；加上流量红利的消退，大中企业开发微信商城，通过“分销”模式的销售额。很多互联网企业开发分销市场，纷纷开发以分销为核心的平台系统，助力全行业新业态的商业发展。

### 一、分销系统是什么？

说白了就是利用“分销”模式的低成本拉新转化，获取更多流量资源。分销系统就是利用互联网发展分销商，建立完善的渠道分销的系统。

### 二、分销系统的作用？

#### 1.开发线上商城

商家通过分销系统开发线上商城，成为供应商。通过线上商城宣传自己的产品并进行网上营销推广，商家可以自己设置分销商，如大学生

、宝妈、快递驿站老板等群体，化身“店小二”卖货，赚取佣金和分成。

## 2.提供商品管理

商家的商品种类繁多，分销系统为商家提供商品管理功能，在线查看商品上架、售卖、分销等情况，方便及时调整经营策略。

## 3.完善的会员管理

分销系统支持商家自己管理会员，收集一批客户信息，将老客户变成下级分销商，实现拉新转化、再次复购。

## 4.支持分销代理

分销系统支持分销代理开发下一级别的分销商，全民分销，赚取一定的佣金分成或奖励。商家依靠线上线下营销卖货的流量红利慢慢消退，社群效应成为商家抢夺的重点。

## 5.完备的交易功能

分销系统让商家的购物场景更具多元化，传统的交易方式满足不了。分销系统提供完备的交易功能，实现线下收银，线上交易支付，提升消费者的购物体验。

总而言之，分销系统是助力商家开发流量资源的”辅助工具“。随着互联网、新技术的发展，传统的网上营销方式满足不了商家的发展需求，开发新的流量盈利模式成为重中之重。分销系统是一种全新的商业模式，打通线上线下的销售渠道，是符合市场需求的工具。

下面给大家分享分销系统案例：

会员：直推奖励100（购买499礼包成为会员）

高级会员：见点200，直推100，平级10%  
（直推两人购买499礼包成为高级会员）

消费者A通过购买499礼包成为会员A，接下来推荐一个人购买礼包可以获得100直推奖励。直推两人购买后，会员A晋升为高级会员A。

会员A推荐了B1跟B2（成为高级会员），B1推荐了C1,C2（成为高级会员） B2推荐了C3,C4（成为高级会员）。因此高级会员A，获得B1跟B2的晋升奖励10%(平级奖)。

B1推荐了C1，C2。会员A获得见点奖200，B1获得C1,C2的直推奖励100。

规避风险：

每个会员晋升高级会员时，自动跳出机制，留下团队，重新发展下线。

好的商业模式一定满足两个最基本的条件，第一是能够解决流量的问题，第二要解决模式的持续性，而多种奖励方式激励了用户参与挣钱，同时通过社交关系不断地分享消费，也就解决了模式的可持续性。