

分销模式（小程序、公众号、APP）

产品名称	分销模式（小程序、公众号、APP）
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	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋403室
联系电话	15766340569 15766340569

产品详情

快速拓展渠道，实现裂变传播

销售员功能是指用户///购买产品，由Ta直线往上（最多）三个层级的销售员可获得商家的一部分产品利润，最终销售员获得佣金，商家获得粉丝和裂变传播。

客户关系无法链接

渠道受限

好的产品无法快速有效传播 容易库存积压

一、两级原则

若粉///丝购买产品，则由他直线往上两个层级的销售员可获得销售佣金

如图：若粉丝c///购买，那么只有销售员B、A这两级可获得佣金奖励。

二、就近原则

若用户购买产品，他的上级销售员，由近及远，分别获得一级佣金、二级佣金。若未分出去的利润归平台所有。

某商城的1件产品售价为100元，现商家拿出20元利润作为二级分销奖励给销售员，即总佣金比例为0.2。

并且设置二级分佣的比例为：一级0.6，二级0.4

如果：c购买了这件100元的产品

那么：销售员b获得一级佣金： $100 \times 0.2 \times 0.6 = 12$ 元； 销售员a获得二级佣金： $100 \times 0.2 \times 0.4 = 8$ 元；

移动互联网时代，社交电商渐露锋芒！

社交平台提供了链接客户，打破传统渠道的可能！

微信（推广）分销让商业门槛变低 能够让普通人轻易不自觉的加入到 推广链条中的一环中！

消费者可以通过分销成为受益者，从而推动分销裂变！

解决线上线下利益冲突！管理有序，招商更轻松！

1.等级划分，如图：

（区代 市代 省代，自定义、区域代理推荐人）

2.自定义/区代/市代/省代升级条件：

邀请客户、推广客户、成交订单数、消费金额、

销售金额等升级条件自由组合。

注：

- a. “总奖励”意为平台愿意拿出来作为销售奖励的产品总利润；
- b.团队订单数是指与该销售员有利益关系，在三级范围内的订单数；
- c.销售员达到升级条件后在个人中心申请，商家再对其进行区域分配；
- d. “自定义”级别可设置为小区、街道、大学等区域，平台自由设置；

平台运营者开启，区域代理模式

销售员达到条件后，向平台申请区域代理权

平台运营者审核并分配，具体区域给该销售员

销售员拥有其所，辖区域的团队业绩资格

达到分区域、有秩序地管理粉丝，有助于区域资源的最大化；

2.商家可通过管理区域代理人员，间接管理所有区域，以优胜劣汰的方式，优化地面推广团队，从而提高商城的销量以及竞争力；

3.良好的区域管理有助于后期平台运营者进行招商，其平台投资价值将潜力无限。

平台运营者根据统计数据进行分析，选出合适的区域代理人员，

对竞争力低的推广人员实行淘汰制，

在系统后台手动删除其区域代理资格，从而优化团队的推广力，建立有竞争力的推广团队。

在良好的运营下，平台拥有一定影响力的时候，运营者可以对外进行招商。

如果平台可以给对方带来价值100万的收益，那么只需对方投资10万的价格会很吸引人的。

假设平台拿出总佣金的一部分，20元来作为店长奖励，

如图，比例依次设置为：店长=0.3；高级店长=1

那么：

高级店长直接发展粉丝1消费可获得奖励： $20 \times 1 = 20$ 元；

店长直接发展粉丝2消费可获得奖励： $20 \times 0.3 = 6$ 元；

