

微三云李志英解析为什么要拓展线上分销商？又该怎么做呢？链动2+1分销渠道拓展——微三云李志英

| | |
|------|--|
| 产品名称 | 微三云李志英解析为什么要拓展线上分销商？又该怎么做呢？链动2+1分销渠道拓展——微三云李志英 |
| 公司名称 | 微三云大数据科技有限公司 |
| 价格 | .00/件 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 松山湖园区瑞和路1号2栋304室 |
| 联系电话 | 183****0056 |

产品详情

面对如今十分火热的电商市场环境，相信很多品牌都不会错过这一机遇。品牌在互联网销售时代如何寻求新突破，让自己得到快速发展呢？

现在的电商平台有很多，主流的、小众的.....这些都已经覆盖了很多的消费人群。品牌在竞争日趋激烈市场更大的电商环境下，该如何寻求快速发展呢？拓展线上分销商就是其中的优选项。

为什么这么说呢？首先，线下分销商也会自己跑到线上来做电商，品牌方想禁止也是做不到的。

因为我国的《物权法》《反垄断法》中的相关条例，都足以表明品牌方与分销商之间有了售卖行为之后，品牌方是无权干涉分销商的二次销售、定价等行为的。所以，分销商从品牌方这边花钱进了货之后，再到各个平台上搞起了电商，品牌方是没有法律依据能够进行阻止的。

所以，在面对线下分销商自发地进行互联网销售时，品牌方想着去禁止，倒不如去扶持。

其次，面对日益激烈的市场竞争，拓展线上分销商是快速且优的选择之一。

在电商平台上，单店销售发展起来会有诸多受限，例如产品覆盖率仅为单店商品数；广告投入自己承担；单品牌进行引流；单个店铺申报活动.....但是如果有了多家分销店，可以降低风险；100个商品/店，则有10000覆盖；多店投入广告，分摊成本；店内其他商品流量共享；多个店铺轮流上活动.....可见，多渠道分销可以为店铺、为品牌、为企业带来诸多好处。

但由于对渠道管控难点的担忧，很多品牌不敢轻易尝试，或者说已经尝试但是效果不理想。面对分销拓展过程中品牌所面临的管控难题。

那么如何拓展分销渠道呢？

给大家分享一个案例链动2+1

链动2+1模式两层身份：

代理，消费499成为代理身份（可获得直推奖励）

老板，代理身份直推两人购买礼包（可获得见点奖励平级奖励）

二、奖励模式

- 1、直推奖：顾名思义就是直接推荐一个代理/会员，会员消费获得的直接分佣奖励。（比如a代理推荐b粉丝，b粉丝去下单，a代理就可以获得直推奖励）。
- 2、见单奖：顾名思义就是推荐一个代理/会员，会员消费获得的见单奖励。（比如a老板推荐b代理，b代理推荐c粉丝，c粉丝去下单，a老板就可以获得见单奖励）。
- 3、平级奖：就是会员老板与老板之间，两者身份一致的时候，平台额外补贴给上一级老板的奖励。（比如a老板推荐b老板，b老板推荐c代理，c去下单，b拿见单奖，a老板跟b老板是一样老板等级，a老板可获得平级奖）。
- 4、帮扶奖：完成平台设置的任务（推荐“N”人成为老板，之后才可解锁收益，没有达成每次只能解锁80%收益，剩下20%冻结成基金，完成任务之后才可解锁）（只需要完成一次即可）