

## 二级分销商城定制开发，代理分销平台搭建

产品名称	二级分销商城定制开发，代理分销平台搭建
公司名称	济南旺丰信息技术有限公司
价格	8000.00/件
规格参数	品牌:旺丰 版本:app/小程序 产地:济南
公司地址	山东省济南市槐荫区
联系电话	13335112765 13335112765

### 产品详情

二级分销商城定制开发，代理分销平台搭建

二级分销商激励制度

1、制定好分销的佣金等级，可假设：

银牌等级也就是默认等级佣金比例为:(一级佣金10%，二级佣金5%);

jin牌等级佣金比例为(一级佣金12%，二级佣金7%);

钻石等级佣金比例为(一级佣金14%，二级佣金9%);

2、设定分销商的晋升条件，如:

1、在商城消费XX元即可成为默认银牌等级分销商;

2、分销订单总金额达到XX元自动升级为jin牌分销商;

3、分销订单总金额达到XX元自动升级为钻石分销商;

4、当下级分销商人数达到50人，可获得区级代理资格，由后台指定成为某区域代理;

5、当下级分销商人数达到100人，可获得市级代理资格，由后台指定成为某市代理;

6、当下级分销商人数达到180人，可获得省级代理资格，由后台指定成为某省代理。

商家开二级分销时，要制定合理的奖励机制，激励分销商就是提高产品的销量。根据分销商的销售情况、销售增长率、铺货率等指标进行分析，将分销商分为两个级别，级别越高的分销商所获得的待遇越好。

不同级别的分销商所获得的佣金分配比例不同，从而可以形成差异性刺激分销商，发展自己的分销团队，提高产品的销量。以二级分销模式作为基础。

新技术经济范式是跨界现象产生的基础，“互联网+”改变了我们的生产和生活方式，促进了经济和科技的创新。各种新兴技术与传统的制造业实现了跨界结合，成为了重要产业升级，制造了巨大的惊喜。这种跨界创新离不开大数据工具的运算，把不同喜好的消费者、不同行业、不同产品连接起来，实现了媒介方式、营销手段、创意元素间的融合，创造出新的品牌文化来吸引大众关注，使得参与跨界营销的品牌获得了最大的营销效果。

粉丝经济形成的基础不是对产品本身的需求，而是消费者的情感归属和价值认同，它是由粉丝来做主导的。而企业也要借助粉丝的精神追求和情感

需求，利用品牌感情来提升销量。营销活动的核心是充分利用忠实的社会粉丝，不是优秀的销售人才。通过增加产品的体验感和服务来获得粉丝认同，在新技术经济范式下建立起粉丝型商业模式，来提升产品价值。品牌在营销过程中，应当实现从受众到粉丝到消费者的过渡，让喜欢你的人持续来买你的东西。粉丝经济的营销过程是让粉丝参与到企业产品的宣传中来，热情的期待和讨论新产品，并制造流行话题。在这种营销传播中，粉丝不仅是受众，更是营销的参与者和传播者。