

长春APP开发，分销商城、分销系统、微分销、微商城、商城源码、股东分红

产品名称	长春APP开发，分销商城、分销系统、微分销、微商城、商城源码、股东分红
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
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

大家好我是软件哥，今天要给大家分享一种实用性非常强的分销模式-股东分红，分红是企业非常常见的激励手段，如何应用到电商中呢？股东分红-分红模式做平台的主人，每天享受分红！

一直以来，微三云都紧跟时代的步伐，不仅开发了市面上热门的分销模式，而且不断对已开发的模式进行微创新，因为我们坚信，只有规则合理的分销模式才能经得住市场的考验，才能真正刺激市场需求，充分调动粉丝的积极性。

因此，微三云开发了“储备金”分红模式，让那些为平台打拼过，做出贡献的股东可以得到更多的回报，从而促进平台发展壮大，形成良性循环。

储备金是指平台运营者每卖出一个商品，从中抽出一定比例的利润放入奖池，累积到一定时间后再按规则分红给店长。

储备金有两种分红方式：1、按分值模式：只要销售员拥有店长身份，就可以得到绩效奖励的奖励。

2、按销售额模式：只要销售员拥有店长身份并且发展团队产生销售额，就可以得到储备金的奖励。

分红原则

每个人能奖励多少只跟他自己以及他的下级有关。

注：

"权重"体现这个角色在平台的重要程度（贡献价值），由商家根据实际经营情况在后台设定；"分值"体现这个角色在平台的相应价值，由商家根据实际经营情况在后台设定；

假设平台设置如下：

根据公式：个人贡献分=（自身店长分值+直属下级店长分值）*自身权重

如右图：

**店长A的平台贡献分为：（20+20+10+10）*10=600

**店长a的平台贡献分为：20*10=200

店长b1的平台贡献分为：（10+10+10）*5=150

店长b2的平台贡献分为：10*5=50

店长c1的平台贡献分为：10*5=50

店长c2的平台贡献分为：10*5=50

那么平台的总贡献分就有：

$600+200+150+50+50+50=1100$

平台的总贡献分有：1100

个人奖励=个人贡献分/平台总贡献分*平台发放金额

此时，如果平台累积的佣金有2200元，那么分别可以得到以下奖励：

A： $2200/1100*600=1200$ 元

a： $2200/1100*200=400$ 元

b1： $2200/1100*150=300$ 元

b2： $2200/1100*50=100$ 元

c1： $2200/1100*50=100$ 元

c2： $2200/1100*50=100$ 元

统计结算

自定义统计时间（例如：只统计2019-10-1到2019-10-7共7天）在这期间内统计店长绩效占比，进行发放奖励。

每个店长的人都有相应的平台贡献分：

销售额：代数内所有团队(包括粉丝，不包括自己)的总消费金额

个人贡献分：销售额*自身权重

注：

"权重"体现这个角色在平台的重要程度（贡献价值），由商家根据实际经营情况在后台设定；

店长个人平台贡献分=（店长身份设定代数内所有团队（包括粉丝）的总消费金额）*自身权重
A消费额度：20

B消费额度：15

C消费额度：10

D消费额度：6

E消费额度：5

F消费额度：4

G消费额度：3

H消费额度：2

**店长A的平台贡献分为： $(15+10+6+5+4)*4=160$

**店长B的平台贡献分为： $0*4=0$

**店长C的平台贡献分为： $(5+4+3)*4=48$

店长E的平台贡献分为： $3*1=3$

店长G的平台贡献分为： $2*1=2$

$160+0+48+3+2=213$

此时，发放分红金额有2130元，分别可以得到以下奖励：

A : $2130/213*160=1600$

B : $2130/213*0=0$

C : $2130/213*48=480$

E : $2130/213*3=30$

G : $2130/213*2=20$

发放次数：同一批统计结算的店长可发放多次

统计时间：当次发放分红统计结算月份的时间

统计月份：当次发放分红统计结算的月份

继续发放：已发放记录的批次，按此批次的店长再次发放分红

马太效应——多的愈多，少的愈少！

对股东来说，如果停滞不前，得到的奖励会变得越来越少，反之，那些努力发展下级的股东得到的奖励会多得睡觉都会发笑；

对平台来说，制定了合理的激励规则，会加快平台推动力量的增长，在市场竞争中打败竞争对手，脱颖而出！

天道酬勤——努力越多，回报越大！

前面可以看到，虽然所有股东都可以拿到奖励，但是股东A可以拿到1200元，而代理d只能拿到4元！

也就是说，级别越高，直推下级越多的股东，对平台的贡献也就也大，得到的奖励自然也就多得多。

小程序卖货系统

微三云的企业文化

聚焦“核心卖货功能+简化用户路径+社交营销”的卖货模式，赋予商家微信营销社群电商的能力，覆盖众多行业场景，一键生成轻松发布，丰富的营销工具，多入口引流，*快速触达用户，打造轻量级卖货商城，扩销增量。