

昆明APP开发， 分销商城、分销系统、微分销、微商城、商城源码、招商奖励

产品名称	昆明APP开发，分销商城、分销系统、微分销、微商城、商城源码、招商奖励
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，今天给大家分享一种高效招募商家入驻的商业模式，模式很简单，但是很有用
促进招募更多的入驻商家，丰富平台资源，增加用户粘性！

“招商奖励”是指通过推荐商家入驻平台，从而获得推荐的奖励，帮助平台成功入驻商家，提高整体销售业绩。

（线上商城合作商管理能设置招商推荐人，城市商圈和收银在店铺管理设置招商推荐人）。

由平台销售员招商入驻平台，只要粉丝在此店铺进行消费，这笔订单即可产生招商奖励。

假设：某粉丝在此店铺购买100元产品，佣金比例设置如上图所示。

那么：总监D获得招商奖励15元，销售员E获得招商奖励5元
整合：整合线下已有资源规模的店铺到线上平台，增强平台实力
丰富：丰富平台产品种类引入鼓励推广员引入知名品牌店铺，提高平台的曝光率

分销系统的优势

1、科学分工，加强厂商合作，共建市场，实现多赢

分销系统强调渠道成员之间的科学分工，改变以前渠道为了自己的利益各自为政的局面，强调渠道成员之间的相互协作，通过渠道资源的整合，强化对市场不同渠道的控制，对整体市场进行系统专业的精细化运作，所有渠道成员共同朝一个市场目标努力，*大化发挥渠道合力，实现渠道各个层级之间多赢。

2、全控终端，打造“星网工程”

企业、经销商、分销商在终端客户开发方面有不同的分工及侧重点，使不同类型的终端都能得到有效的开发与管理，提高企业产品进攻及防御竞争对手进攻的能力。

3、管理细化，保证渠道有序畅通

(1) 产品快速分销产品分销速度，亦就是产品从企业仓库到消费者手中的周期。传统渠道模式由于成员之间关系复杂，以单纯的利益驱使，目标利益不一致，产品断货、囤积现象经常性发生。而系统的分销模式在渠道成员之间建立战略合作关系使得渠道成员分工、职责明确，大大提高分销效率。

(2) 产品覆盖率提高产品覆盖率与产品分销效率分不开。在系统的分销模式下，针对产品市场覆盖渠道采取双管齐下的手段，一方面通过提高成员的积极性，依靠渠道力量进行；另一方面利用企业分销代表的协销制度、严格量化的市场管理考核制度进行管控。

(3) 价格体系稳定价格体系的稳定是产品市场持续良性发展的关键性因素之一。传统的分销由于先天的不足，渠道乱价现象较为普遍。系统的分销模式利用企业分销代表对市场一级分销商、二级批发客户的价格进行管控及管理，效果非常明显。

4、快速准确的信息反馈体系，加快决策速度和应对策略

将所有渠道成员形成有机整合，通过强化渠道成员的管理，建立起双向市场信息管理系统，加强企业对市场信息迅速而准确的掌控能力，提高企业决策速度、效率以及决策的准确性，在激烈的市场竞争中占据先机。

5、快捷专业服务，为渠道、终端、消费者提供利益增值

从渠道服务角度讲，分销系统在企业与消费者建立起畅通的产品流、信息流，大大提高了对终端、消费者的服务能力及服务效率，这是以往任何渠道模式所未能达到的。