

# 本溪市APP开发，分销商城、分销系统、微商城、商城源码、层级分销、3\*3分销

产品名称	本溪市APP开发，分销商城、分销系统、微商城、商城源码、层级分销、3*3分销
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

在大环境的影响下，经济的走势持续低迷，于是国家一直在倡导促进消费，壮大新的消费增长点，提倡以新业态新模式引领新型消费加快经济发展。

在这个经济经济形式下“3\*3分销模式”就出现了，这个模式主要是作为一个一站式消费创业服务平台而打造的，致力于社交分享新消费领域，以大众的创业心理为核心，用商品、商家及厂商让利为基石，用新模式促进新消费，发展新经济，从而打造消费创业新生态。

被动结合主动，充分利用资源！

激励推广人员，优化推广队伍！

“\*\*销售员”是指平台运营者在原来“销售员”的基础上，把每一级的销售员再划分为多个等级，故销售员等级就细分成了“N\*N”这多个角色，销售员得到其相应等级比例的奖励。

现在我们常用的“3级分销”是以销售员的推广顺序自动形成的（A推荐B、B推荐C，C推荐D），粉丝/购买产品后，销售员获得相应的佣金奖励，如一级佣金、二级佣金、三级佣金。

当推广团队小的时候，平台运营者采用这种简单、直接的奖励方式可以达到快速推广的目的，但这种奖励方式在后期的发展中，尤其是当佣金比较大的时候，难以充分利用好佣金资源，起到的激励作用也相应减小。

当推广团队规模比较大，或者平台的运营模式比较特殊的时候，平台运营者在原来“3级分销”的基础上，再把每一级的销售员再分成多个角色。这样，在“销售员顺序自动形成”的基础上，每一级别的销售员，可以通过努力达到“平级上升”——如“普通销售员”、“\*\*销售员”，从而逐渐获得更高的佣

金；而平台运营者不仅借此充分利用好了佣金资源，还激励和优化了推广队伍，一举三得！

1、平台运营者把每一级别的销售员的再划分为多个角色，如“普通销售员”、“高/级销售员”，并设置相应的佣金比例，销售员获得相应细分等级比例的佣金；

2、\*高细分级别的三级佣金比例之和不能大于整数"1"，即：  
一级\*\*销售员+二级\*\*销售员+三级\*\*销售员 = 1；

3、细分角色的销售员名称可自定义，比如“铜牌、银牌、金/牌”，“初级、中级、高/级”等等；

假设：平台运营者拿出5元来作为“高/级销售员”的奖励，佣金比例设置如左图所示。

如果：粉丝1购买产品： A是一级普通销售员；

B是二级普通销售员；

C是三级\*\*销售员；

那么：推广员A获得佣金： $5 \times 0.3 = 1.5$ 元；

推广员b获得佣金： $5 \times 0.1 = 0.5$ 元；

推广员z获得佣金： $5 \times 0.2 = 1$ 元；

未分完的佣金归回平台运营者所有；

为什么要在销售员的基础上又把销售员分等级？

答：首先，有激励才有动力，平台运营者可通过此方式激励销售员以“平级上升”的方式逐渐获得更高的奖励；其次，平台运营者充分利用好了佣金资源，尤其是对于产品佣金比较大的时候，这种分配方式更具激励作用，同时也优化了推广队伍；\*后，平台运营者也可以通过这种模式直接获得“特殊销售员”的投资，从而直接给予其\*\*销售员身份。

后期如果运营得好可不可以把销售员细分成更多级别？

答：可以！当平台发展到一定程度，有这个需求的时候，可以把销售员细分成更多级别。