

保健品健康产品分销模式怎么设计，微三云商城分销系统开发

产品名称	保健品健康产品分销模式怎么设计，微三云商城分销系统开发
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

社交电商中常见的五大商城卖货模式

行业背景：平台的流量越来越贵，企业获客成本就越来越高，私域流量能够解决企业的流量焦虑，运营好私域流量池可以帮助企业保持向上发展的态势。

简单来说，私域流量是指可在任意时间、任意频次、不用付费、直接触达到用户的渠道，比如公众号、小程序、自有APP、用户群等像某宝、某东和某多多等“公域流量”平台，用户流量虽大但属于平台，商家入驻后需要通过搜索优化、活动推广等方式不断砸钱来获得用户关注，而对于一些垂直领域来说，付费推广带来的流量精/准度也不高。从长远来看，公域流量平台的同类竞品众多，既很难沉淀自己的用户，也存在用户随时会流失的风险。而“私域流量”完全属于商家，自己制定规则玩法，用户沉淀下来就可以随时触达，在后续经营中不断增强用户粘性，并通过用户裂变进行引流和口碑营销，商家就可以达到低成本持续引流转化的效果。互联网红利消退，流量越来越贵，私域兴起，在私域流量中，消费者更愿意复购或分消费者在私域购买体验越好，就会越买越频、越买越多。

都觉得私域流量打造很有必要，问题是私域流量也不是凭空产生，也是有一个积累的过程，那常规的引流方式就是烧钱，通过活动、低价产品甚至免费产品，更过分的有些直接送钱，不可否认这些方式非常有用，但是太费钱了，像那些大厂动不动就是几十亿上百亿补贴的，不是谁都有条件烧的起的。那还有什么方式可以帮助平台快速获取流量呢？

答案是有的，那就是分销，分销是一种通过在社交圈、熟人圈、朋友圈、亲戚圈等熟悉的领域圈子做分享、推广私域平台的产品，当产品销售出去之后作为推荐人你可以获得相应的佣金提成，而这一系列的佣金结算、关系链绑定都是有成熟的系统来完成，无需人工操作。

商城的层级分销模式有什么好处呢？1、平台产品卖出去了才会有利润分出去，前期平台无太大的推广资金压力；

2、由于都是熟人推荐，都是有信用基础的，省去建立信任的时间成本；

3、裂变速度快，起盘快的平台一两个月就能见到较大的成果。

下面给大家分享几种电商中常见的几种分享模式：

模式一：层级分销：最常用的分销模式，主要针对个人行为消费者的有一级分销、二级分销、三级分销，甚至更多，在合理合规的前提下，建议朋友们控制在一级以内；

销售员功能是指用户购买产品，由Ta直线往上（最多）三个层级的销售员可获得商家的一部分产品利润，最终销售员获得佣金，商家获得粉丝和裂变传播。

举例：

一、两级原则 若粉丝/购买产品，则由他直线往上两个层级的销售员可获得销售佣金

如图：若粉丝c购买，那么只有销售员B、A这两级可获得佣金奖励。

二、就近原则

若粉丝/购买产品，他的上级销售员，由近及远，分别获得一级佣金、二级佣金。若未满两级，则没分出去的利润归回平台所有。

假设：

某商城的1件产品售价为100元，现商家拿出20元利润作为二级分销奖励给销售员，即总佣金比例为0.2。

并且设置二级分佣的比例为：一级0.6，二级0.4

如果：粉丝c购买了这件100元的产品

那么：销售员b获得一级佣金： $100 \times 0.2 \times 0.6 = 12$ 元； 销售员a获得二级佣金： $100 \times 0.2 \times 0.4 = 8$ 元；

模式二：店铺奖励店铺奖励模式一种针对有团队意识的一批推广者准备的，只要属于店长身份发展的销售员，往下无论多少级，都可得到店长奖励，只要你的团队够大，你赚的就越多，比如说团队的微商团队长、直销团队长等能够整合到团队的那一批人，对于这些人来说单纯的个人行为去推广产品所产生的的佣金收入已经无法满足这些团队长，他们需要的是能够用最短的时间尽可能赚最多的钱，所以市面上延伸出了这么一种奖励模式

下面小编给大家分析分析这个模式：

在系统中成为店长/团队长也是有条件的：

直推X人，且是X以上的身份；

代数内团队推广员人数有X人，且是X以上的身份；

代数内总订单量X单；

代数内的总销售额；

排除个人消费排在前X位；剩余人数的个人消费不小于总消费额的X%

个人累积消费；

直推销售额。

可以按照完成以上指标，成为团队长，条件可以是一个也可以是多个组成，企业是自身情况定；

假设平台拿出总佣金的一部分，20元来作为店长奖励，

如图，比例依次设置为：店长=0.3；高/级店长=1

那么：

高/级店长直接发展粉丝1消费可获得奖励： $20 * 1 = 20$ 元；

店长直接发展粉丝2消费可获得奖励： $20 * 0.3 = 6$ 元；

如果，“粉丝3”购买产品，那么：

店长获得奖励： $20 * 0.3 = 6$ 元；

高/级店长获得奖励： $20 * (1 - 0.3) = 14$ 元；

此时， $6 + 14 = 20$ 元，刚好分完！

其金额为：店长奖励佣金*对应身份分红比例

假设平台拿出来作为店长奖励的佣金为20元，初级店长佣金比例为0.05

那么，只要是这个初级店长发展的销售员，他都能得到 $20 * 0.05 = 1$ 元的店长分红。

级差原则

依然假设平台拿出来作为店长奖励的佣金为20元，店长奖励比例如图设置

那么，若高/级店长下面的店长A/B/C/D所发展的粉丝，高/级店长E都可得到以下奖励：

$$20 * (0.3 - 0.05) = 5 \text{元}$$

即每一级别所获得的奖励其实是：

店长奖励佣金 * (所在级别的分红比例 - 下一级的分红比例)

这种分配方式也叫“级差分配”。

模式三：区域代理

解决线上线下利益冲突！管理有序，招商更轻松！平台可以通过招募区域合伙人的形式快速打开市场，以收货地址为导向的区域划分原则

销售员升级后拥有平台分配的区域代理权，所有收货地址属于该合伙人区域管辖范围内的订单，该合伙人都可以获得相应的区域代理提成。同样的系统会自动识别区域，结算佣金

每个企业都有招商的需求，单靠自身推广，终究是有限制的，渠道的拓展是必不可少的，渠道多了，市场发展才快，同时可以平台可以通过招募区域合伙人，快速回笼资金；

模式举例分析：

1.等级划分，如图：

(区代 市代 省代，自定义、区域代理推荐人)

2.自定义/区代/市代/省代升级条件：

邀请客户、推广客户、成交订单数、消费金额、

销售金额等升级条件自由组合。

注：

- a. “总奖励”意为平台愿意拿出来作为销售奖励的产品总利润；
- b.团队订单数是指与该销售员有利益关系，在三级范围内的订单数；
- c.销售员达到升级条件后在个人中心申请，商家再对其进行区域分配；
- d. “自定义”级别可设置为小区、街道、大学等区域，平台自由设置；

区域代理结合销售员奖励举例

假设：某商城的1件产品售价为100元，现商家拿出20元利润作为奖励，即总佣金比例为0.2。一部分作为销售员三级分佣奖励，另一部分作为区域代理奖励，其比例设为0.3，具体比例设置如下：

如果：此时，属于广东省区域代理内的粉丝e购买了该商城100元产品。

商家拿出利润作为奖励： $100 \times 0.2 = 20$ 元

那么：销售员D获得的一级佣金为： $20 \times (1 - 0.3) \times 0.5 = 7$ 元；

销售员C获得的二级佣金为： $20 \times (1 - 0.3) \times 0.3 = 4.2$ 元；

销售员B获得的三级佣金为： $20 \times (1 - 0.3) \times 0.2 = 2.8$ 元；

区域代理+区域直推奖励

此时，粉丝e购买了该商城100元产品，收货地址填写广东省东莞市南城区微三云

那么，

销售员E获得的广东省代理佣金为： $20 \times 0.3 \times (100\% - 60\%) = 2.4$ 元；

销售员F获得的东莞市代理佣金为： $20 \times 0.3 \times (60\% - 40\%) = 1.2$ 元；

销售员G获得的南城区代理佣金为： $20 \times 0.3 \times (40\% - 20\%) = 1.2$ 元；

销售员H获得的微三云代理佣金为： $20 \times 0.3 \times 20\% = 1.2$ 元。

平台运营者根据统计数据进行分析，选出合适的区域代理人员，

对竞争力低的推广人员实行淘汰制，

在系统后台手动删除其区域代理资格，从而优化团队的推广力，建立有竞争力的推广团队。

在良好的运营下，平台拥有一定影响力的时候，运营者可以对外进行招商。

如果平台可以给对方带来价值100万的收益，那么只需对方投资10万的价格会很吸引人的。

模式四：储备金/分红

做平台的主人，每天享受分红！

针对于上述店铺奖励、区域奖励中招募的团队长、区域合伙人，业绩做得好的，平台可以设置相应的分

红制度，来绑定团队长和区域合伙人，有利于平台长期健康地发展，同时也利于平台招募成员！

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。

模式五：团队奖励

该模式的产生旨在，激励团队长扶持所属团队开展市场，让团队每个月都能活跃起来

“团队奖励”是指平台运营者针对于店长身份给与的团队销售提成，按照团队销售额梯度给与对应比例的团队提成，团队的月销售额达到梯度，店长得到其相应梯度团队销售额比例的奖励。

统计模式：

店长身份，按团队总业绩

发放时间：

可自定义发放日期，结算上月度奖励，并自动发放

奖励规则：

平台后台设置奖励规则，包括：

- 1、参与团队奖励的身份限制，限制店长身份的级别；
- 2、可设置奖励规则，销售额梯度和其对应的奖励比例。

【奖励分配】

假设有如左图所示推荐关系

店铺A团队销售额=1000+2000+500+1000+500+500
+5000+500=11000元；

店铺B的团队销售额=2000+500+500=3000元

店铺D的团队销售额=1000+5000+500=6500元

店铺G的团队销售额=5000元

那么，按照月度计酬梯度，团队获得

店铺A： $11000 \times 3\% = 330$ 元

店铺B： $3000 \times 1\% = 30$ 元

店铺D： $6500 \times 2\% = 130$ 元

店铺G： $5000 \times 2\% = 100$ 元

店铺A可领取奖励： $330 - 30 - 130 = 170$ 元的奖励

还有很多的商业模式分享，由于时间有限先给大家分享这五种

更多商城分销模式可以关注小编或跟小编单独沟通交流！！

各类拼团模式系统开发抽奖拼团、拼购、拼商.....

2022热门商城模式

泰山众筹、链动2+1、分享购、嗨购、积分分红、共享购、一元天天换包.....

系统优势：

- 1、多网合一系统、提供源码部署、支持二次开发、能独立掌控数据；
- 2、多种第三方支付通道对接、支持代收代付、费率低、安全指数高、灵活多变、避免受单一支付公司规则限制；
- 3、对接多家供应链公司，上万+的产品sku，产品丰富多样；
- 4、第三方资源对接，包括第三方广告、cps资源，助力平台资源变现；
- 5、多元化把布局、支持SaaS模式。
- 6、系统更新迭代速度快，平均月均更新2-3个版本；

2010年软件开发公司，承接各类软件开发，协助梳理各种商业模式设计，小程序、公众号、APP、H5等多网合一（供应链、商城营销系统、商业模式、社交APP、直播、短视频、跨境电商、知识付费、NFT数字藏品、供应链系统）

双十一购物狂欢节，微三云商城系统开发，各种商业模式设计

拼团4.0、商城源码、商城系统开发、分销商城开发、微三云

第七十三条 国家推动建立与不同国家、地区之间跨境电子商务的交流合作，参与电子商务国际规则的制定，促进电子签名、电子身份等国际互认。

国家推动建立与不同国家、地区之间的跨境电子商务争议解决机制。

第六章 法律责任

第七十四条 电子商务经营者销售商品或者提供服务，不履行合同义务或者履行合同义务不符合约定，或者造成他人损害的，依法承担民事责任。

第七十五条 电子商务经营者违反本法第十二条、第十三条规定，未取得相关行政许可从事经营活动，或者销售、提供法律、行政法规禁止交易的商品、服务，或者不履行本法第二十五条规定的信息提供义务，电子商务平台经营者违反本法第四十六条规定，采取集中交易方式进行交易，或者进行标准化合约交易的，依照有关法律、行政法规的规定处罚。