

团队管理分红返利系统开发，分红盘商城软件

产品名称	团队管理分红返利系统开发，分红盘商城软件
公司名称	济南旺丰信息技术有限公司
价格	10000.00/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

团队管理分红返利系统开发，分红盘商城软件

1.区域代理分红

区域代理:设定某人为某区域的代理，则该区域下的所有订单TA都享受提成。目前区域代理分为省、市、区(县)级别的代理

按订单金额分红，开启极差运算。

分红结算方式为订单金额:

会员A购买商品100元

区域代理分红如下:

固安县区域代理(县/区级代理) $100 * 5\% = 5$ 元廊坊市区域代理(市级代理) $100 * (8\% - 5\%) = 3$ 元河北省区域代理(省级代理) $100 * (10\% - 8\%) = 2$ 元总分红金额=10元

既有创业能力，又有创业心态，有3-5年全职投入预期的人，是公司的合伙人。这里主要要说明的是合伙人是在公司未来一个相当长的时间内能全职投入预期的人，因为创业公司的价值是经过公司所有合伙人一起努力一个相当长的时间后才能实现。

.经销商管理分红/团队极差分红

用户成为平台经销商，可以获得其直接间接推荐客户成交订单金额分红。经销商可以设置多个等级，不同等级经销商享受分红比例不同，一般等级越高的经销商可以获得更高比例的分红。

分红最简单的模型:

假设A是总经理等级经销商，A的团队中没有其他经销商，那么A团队任何人购买商品，A都可以获得10%的分红。假设服装商品200元，H购买服装商品，支付200元;

经销商等级及设置如上表，经销商结算基数为商品实际支付金额;

B、F为总监等级经销商，A为总监理等级经销商;H购买的订单，经销商分红如下: · F获得总监等级经销商分红: $200 \times 8\% = 16$ 元;

- B和F经销商等级平级，没有经销商分红;
- A获得总经理等级经销商分红: $200 \times (10\% - 8\%) = 4$ 元(极差算法);

同样经销商管理分红/团队极差分红也可以设置升级条件形成不同等级，升级条件非常多可以叠加。

一，微商团队管理分红APP系统开发逻辑:

代理加入以后，首先点就是需要对他进行培训，这个时候代理积极性高，我们需要尽快让代理学习到产品知识及销售方法并促成成交。但如果一下子进来的代理太多，逐个培训就会造成效率低下，影响代理积极性。给每位新代理培训的内容是相同的，把培训系统化就显得很有必要，这样每个新人进来就按照入门培训教材去学习，学习完毕对新人进行学习知识的考察，确保培训教材都被吸收。产品知识、销售技巧、团队管理制度.....无论新人什么时候进来

都按照步开始走，

有条不紊，不会紊乱。这样下来就为团队的人省掉很多时间，把这些时间可以去开发新的代理，这样去做了就可以加快团队开发复制。

二、微商团队管理系统掌握代理及团队情况

如何去考察这个代理的情况?我们直接的方法是看数据，有一个相应的系统可以直接查询这个代理的业绩是怎样，每个月的裂变任务完成情况，团队业绩达到多少等数据。通过数据了解代理的情况，及时作出调整。对于销售业绩好，下级代理发展多的代理，我们可以作重点发展，多给一些扶持，80%的销售是来自20%的人里面，二八原则在这里同样适用。