

大连二级分销商城模式开发，小程序分销软件开发案例

产品名称	大连二级分销商城模式开发，小程序分销软件开发案例
公司名称	济南旺丰信息技术有限公司
价格	8000.00/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绿地缤纷城2008
联系电话	0531-13335112765 15726232225

产品详情

大连二级分销商城模式开发，小程序分销软件开发案例

二级分销系统分销模式介绍:

(1)消费者通过购买商品成为平台会员，然后分销会员只需要把带有专属二维码的“商品”向朋友圈、群、好友分享

(2)只要有人点击该链接或扫描专属二维码进入商城，并产生购买，分销商即可获取返佣提成!

微店二级分销系统后台通过按照等级二级分销系统计算进行返佣，通过这种口碑宣传，基于群裂变，能够迅速实现病毒式分销传播!

一、二级分销系统的佣金分配规则

简单来说，二级分销模式利润分成模式就是在原本三级的模式上面减少了一个利益层级关系，就是分销商ABC的模式，A发展B，B发展C，C就是A的二级分销商，这是一个官方许可的发展模式，二级分销模式的利润分成就是按照二级分销的模式来开发的。

1、二级分销模式利润分成是按照分销商的不同层级关系来分的，不同的等级具备的分销奖金是不一样的，获得奖金的方式也不同。

2、二级分销模式的奖金有分销商的分享奖金以及推广的奖金，两种奖金设置了相同的奖金比例，都是根据二级分销的模式来开发设置的。

二、二级分销商激励制度

1、制定好分销的佣金等级，可假设:

银牌等级也就是默认等级佣金比例为:(一级佣金10%，二级佣金5%);金等级佣金比例为(一级佣金12%，二级佣金7%);

钻石等级佣金比例为(一级佣金14%，二级佣金9%);

2、设定分销商的晋升条件，如:

1、在商城消费XX元即可成为默认银牌等级分销商;

2、分销订单总金额达到XX元自动升级为金分销商;

3、分销订单总金额达到XX元自动升级为钻石分销商;

4、当下级分销商人数达到50人，可获得区级代理资格，由后台指定成为某区域代理;5、当下级分销商人数达到100人，可获得市级代理资格，由后台指定成为某市代理;6、当下级分销商人数达到180人，可获得省级代理资格，由后台指定成为某省代理。

商家开二级分销时，要制定合理的奖励机制，激励分销商就是提高产品的销量。根据分销商的销售情况、销售增长率、铺货率等指标进行分析，将分销商分

为两个级别，级别越高的分销商所获得的待遇越好。

不同级别的分销商所获得的佣金分配比例不同，从而可以形成差异性刺激分销商，发展自己的分销团队，提高产品的销量。以二级分销模式作为基础。