

泰安二级分销小程序开发费用 方案解析

产品名称	泰安二级分销小程序开发费用 方案解析
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
联系电话	13335112765 13335112765

产品详情

二级分销小程序开发费用,分销软件定制开发

商家为什么愿意接受分销这种模式呢？

主要有以下几个原因：

1. 降低成本

随着近年来互联网红利逐渐消退，获客成本逐年升高，比如某些教育类产品的获客成本高达几千块钱，某些金融类产品的获客成本也早就突破几百块钱。但是随着社交电商的兴起，分销可利用分销员社交平台的熟人关系链，用非常低的成本完成获客。

2. 提升营收

在绝大多数电商平台或者教育平台，流量资源和扶持政策往往向一线品牌或者度高的名师倾斜，马太效应愈发明显，所以就导致小众品牌或者度低的老师曝光量低且利润空间不断被挤压。但是有了分销之后，每一个用户都有可能成为你的分销员，不断的帮你触达更多用户，销售更多商品，从而提升营收。

分销的门槛主要有两种，一种是无条件申请，也就是所有人都可以成为分销员，比如荔枝微课app就是这种方式；这种方式的优点是：在初期可以快速发展分销员，提高分销裂变的速度；缺点是分销用户筛选不够，动力不强。

另外一种是需要达到申请条件才可以，比如云集需支付398元的平台服务费才能获取分销资格；这种方式的优点是：因为用户前期付出了支付成本，会让新用户有动力将付出的钱赚回来，所以一定程度上销售动力会特别强，当然这种方式的缺点是分销员的增长速度相对较慢。

2. 分销佣金

分销的奖励主要分为两种：一种是邀请奖励，主要是鼓励分销员拉新；另一种是销售奖励，主要是指分销员通过直接分享商品获得订单的销售佣金或者下级分享商品后获得的间接销售佣金。

销售奖励这部分比较复杂，需要跟大家详细说一下。

大家在设置的时候，多只能设置三级佣金。

如果层级只有一级的话，有成交客户之后，平台会按照一级佣金给分销员结算。

当存在二级分销时，二级分销员会得到成交客户的一级佣金；而一级分销员会得到成交客户的二级佣金，三级分销也是类似的逻辑，这些都可以在后台进行设置。

3. 分销关系链

从第二部分分销佣金设置就会延伸出另外一个问题：分销关系链。主要有两种情况。

一种是无固定关系。这种方式其实就是一级分销，如上图所示的情况。每个分销员都没有上下级，彼此之间没有绑定关系。

还有一种是固定关系，类似于上图二级分销和三级分销的情况。分销员之间建立固定的捆绑关系，下一级分销员产生的订单，上级都可以获得一定比例的奖励。

4. 分销员等级以及等级权益

分销体系的核心诉求是让渠道源源不断地产生动力。所以好的分销等级可以持续激励分销员，不断提升分销员的积极性，从而不断的为平台或者商家拉新或者提升销售额。

比如有的平台会把分销等级分为铜牌、银牌和三级。

分销等级的设计会分为两方面。一方面是晋升规则。

也就是低等级的分销员要达到什么要求才能晋升到上一级。这个设置的方法一般是通过分销员的成交单数或者成交金额作为标准的。

给大家举个例子，比如某平台的晋升规则为：铜牌会员只要分销单数达到100单即可升级为银牌会员。银牌会员只要分销单数达到500单即可升级为会员。

那用户为什么愿意不断的晋升呢？这就需要晋升的等级权益来”诱导“用户了。

等级权益其实有很多种选择，不同的公司可供使用的等级权益也是不一样的，比如分销佣金的奖励比例、额外的返现、特殊商品的分销资格等等。

其中分销佣金奖励比例是基本的等级权益。

高等级的高分销佣金比例，可以不断提升分销员热情和活跃度，让分销员拥有更高的内驱力进行分销。

给大家举个例子，比如某平台的等级权益为：铜牌用户的分销佣金比例为20%；银牌用户的分销佣金比例为40%；用户的分销佣金比例为60%。