

分销模式介绍，自建商城应该包含哪几个分销模块

产品名称	分销模式介绍，自建商城应该包含哪几个分销模块
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

分销模式介绍，自建商城应该包含哪几个分销模块

小程序开发，分销商城，分销系统，小程序商城，分销模式，分销商城搭建，APP分销商城，微分销，分销源码，分销，分销模式，奖励模式，销售模式，公众号分销，公众号分销商城，分销源码搭建，商城开发，商城源码，私域电商系统，软件开发，APP开发

目录

- 一、二级分销
- 二、团队长管理奖
- 三、3*3奖励（设置会员等级，等级不同拿的二级分销佣金不同）
- 四、团队长分红
- 五、区域代理
- 六、合伙人、代言人
- 七、团队月度计酬模式

前言

企业为什么要做私域电商？众所周知，做私域电商会员模式、分销模式是非常重要的，平台要做引流和复购都离不开，都会有类似会员担任裂变角色，团长负责发展、管理团队，代理负责区域的招商、区域性团队孵化，全民合伙人模式等，以及通过各种激励手段鼓励平台各种角色完成平台发布的任务及月

季指标，从而获得奖励（用佣金），平台得到了发展，各成员赚到了钱，私域电商在一定程度上也促进了一定的就业机会。

七大私域电商模式解读

一、二级分销

二级分销一般是私域电商中最常用的，也是会员电商的基础，一般是通过**固定金额的指定产品即可成为会员，会员享受推广权益，享受产品折扣；

1、两级原则

若被推荐的消费者在平台买产品，则由他直线往上两个层级的销售员可获得销售佣金；

2、若消费者在平台买产品，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。

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：**c**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；

二、团队长管理奖

平台运营者将一定比例的产品利润用于奖励平台中业绩突出的会员，并根据会员的业绩评定相应团长等级，分配其团队业绩管道收益。对象一般是实体门店、创业者、微商团队长、直销团队长等；成为团长一般有下面几种情况：

1、完成平台规定任务，如团队销售额、推广的会员数量等；

2、花钱**，通常也是花钱买产品的形式，**指定产品送身份；

3、有些人非常有资源，平台想整合别人的资源，往往会送出去相应的身份，目的是为了把别人的资源整合到平台上来；

团队奖励原则

团长是统称，也是有多个等级划分的，只要属于团长身份发展的销售员，往下无论多少级，都可得到团长奖励，见单就拿佣金

举例：依然假设平台拿出来作为团长奖励的佣金为20元，团长奖励比例如图设置

那么，若黄金团长下面的会员A/B/C/D所发展的**，离消费者就近的团长黄金、白银、青铜团长都可得到以下奖励（团长之间存在极差）：

青铜团长： $20 \times 0.3 = 6$ 元

白银团长： $20 * (0.6 - 0.3) = 6$ 元

黄金团战： $20 * (1 - 0.6) = 8$ 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”。

三、3*3奖励

“3*3会员模式”是指平台运营者在原来“会员”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。

- 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“一星会员”、“二星会员”，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、最高细分级别的三级佣金比例之和不能大于整数“1”，即：
一级一星会员+二级二星会员+三级三星会员 = 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：**1**产品：

A是一级一星会员；

B是二级一星会员；

C是三级二星会员；

那么：会员A获得佣金： $5 * 0.3 = 1.5$ 元；

会员b获得佣金： $5 * 0.1 = 0.5$ 元；

会员z获得佣金： $5 * 0.2 = 1$ 元；

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；最后，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，从而直接给予其高级销售员身份。

四、团队长分红

分红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团长。

- 1、按分值模式：只要汇演拥有团长身份，就可以得到分红奖励的奖励。
- 2、按销售额模式：只要会员拥有团长身份并且发展团队产生销售额，就可以得到分红的奖励。

在这里小编先拿第一种情况给大家举例说明：

个人贡献分=（自身店长分值+直属下级店长分值）*自身权重（团长权重平台后台赋予的）

五、区域代理

平台运营者根据会员的业绩情况给予其申请区域代理的权限，并按实际情况分配其管辖的区域；成为了区域代理的会员拥有一定比例的产品利润奖励。

区域代理是以收货地址为导向

会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会员区域管辖范围内的订单，该会员都可以获得相应的区域代理提成。

六、合伙人、代言人

用户可**指定商品成为代言人，享受按消费排名的代言人奖励。

以消费顺序排名为基础的奖励机制

- 1.不定期推出代言人活动，用户**对应商品，本期内的前100名享受该款产品总计10%利润的引流费用。
- 2.不定期推出代言人活动，用户**对应商品，本期内的101~1000名享受该款产品总计10%利润的引流费用。
- 3.不定期推出代言人活动，用户**对应商品，本期内的1001~10000名享受该款产品总计10%利润的引流费用。

举例：

假设某商品的总销售额为10亿元，该单品毛利率为30%。

该单品的毛利为3亿元。

一期：

代言人收入：

=单品利润3亿 × 10%=3000万 ÷ 100人

=30万/人

二期：

代言人收入：

=单品利润3亿 × 10%=3000万 ÷ 1000人

=3万/人

三期：

代言人收入：

=单品利润3亿 × 10%=3000万 ÷ 10000人=3000/人

七、月度计酬“月度计酬”是指平台运营者针对于团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，团长得到其相应梯度团队销售额比例的奖励

私域电商介绍

私域电商是一种基于社交媒体和个人关系所建立的电商模式。企业通过建立自己的社交媒体账号，积极与**互动、提供优质产品和服务，以建立自己的私域**池，实现自主**变现。

为什么企业要做私域电商呢？首先，随着市场竞争的日益加剧，传统电商平台的成交量越来越难以维持高增长。而私域电商更注重**关系的经营，能够有效**转化率和复购率，实现更加可持续的增长。其次，私域电商数据更加透明，能够更好地了解消费者需求和行为，提供个性化服务和产品，进一步**用户体验和忠诚度。

私域电商做分销模式裂变的优势

在私域电商中，分销模式裂变是一种常见的营销手段，通过激励**分享产品和链接，扩大企业的影响力和销售量。相比于传统广告宣传，分销模式裂变具有以下优势：

优势解决方案

高效性

信任度高

不需要投入过多广告费用，可以利用**的力量来传播营销信息。

通过**之间的互动和分享，能够快速传播和扩大影响力。

之间的分享和推荐更容易获得其他用户的信任和认可，销售转化率。

总的来说，私域电商作为一种全新的电商模式，更加注重建立**关系和个性化服务，能够更好地满足消费者需求，**用户满意度和忠诚度，同时通过分销模式裂变，能够有效扩大企业的影响力和销售量。

知识拓展

以下内容均为网络转载，如有侵权请联系删除，感谢！！！！

商家越舍越得 消费者越花越有 嗨贝价格良性上涨 消费者变消费商 促进实体经济发展
商家让利越多，消费者越消费。商家越舍越得！

消费者越消费，获取嗨值越多，现金价值越多，消费者越花越有！

参与商家越多，总体让利总额越大，消耗嗨贝总量越大，
需求嗨贝量越来越大，而每日空投体量不变，嗨贝供不应求，价格越来越高。

促进新消费，让消费者消费无忧，消费无痛，消费就等于收益，消费就等于
赚钱，消费就等于创业。消费者变消费商。

消费就送嗨值的商业模式促进实体经济发展，为实体企业去库存！实现了引
流、锁客、复购的核心竞争力，行成强大优势