

酱香酒私域商城分销模式解读

产品名称	酱香酒私域商城分销模式解读
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

酱香酒私域商城分销模式解读

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： $20 \times (0.6 - 0.3) = 6$ 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定分红给团长。

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！！！！

其实所有的商业模式都有属于他的核心内容，不仅仅是了解模式就能够立刻进行模式使用，也需要对自己以及对自己的产品有一个详细的了解，才能寻找的到属于自己的模式。

一、美丽天天秒我们先看下他的模式：整个平台身份只有2个身份，一个代理和一个老板，改变了传统的商业模式，国家政策上是三级以内是可以被允许的。

1、推翻原有的微商制度，改良“公排”玩法，结合的产物，采用新的模式：**裂变成代理，需要**499元礼包，之后享有推广权益（直推100元/单），代理裂变成合伙人，只需要在推荐两个代理，之后享有推广权益（100元/单）、团队收益（200元/单）、平级收益（30元/单）。

2、感恩制度：每个用户晋升到合伙人，都需要给上级留下两个会员（即你升级所需要的那两个会员），到这里团队是不是达到自动扩充了。

3、帮扶制度：所有会员扣除20%的推广收益，转换为帮扶基金池里面，必须强制完成平台任务（帮助2个下级成为老板），完成任务则解锁收益，没有完成的将一直冻结。

二、美丽天天秒商业模式的弊端：

1、整个商业模式的资金波比过于高，很难有许多产品能根据这个商业模式的模式玩法来。

2、商业模式用户留存率低，模式简单粗暴**裂变快是他的优势，同时也衍射了他的不足，容易把人养懒，躺着不动的居多。没有任何一个平台能够扛得住疯狂的韭菜党。

3、高分佣造成的结果，必然是产品成本低、质量差、这些都是恒古不变的，必然是遵循能量守恒定律。

4、商业模式没有设计的闭环，庞大的人流量进来了，却没有真正做到留存和引导解决改变现状，高频次的交易带来的，自然就是通货膨胀。

三、美丽天天秒模式的亮点有：

1.二级分销，不存在多层级制度，合规经营。

2.走人机制，推荐两人消费499成为联创合伙人，即升级成为老板，关系脱离走人。

3.留人机制，自身成为老板后，为上级留的两个代理继续做市场。

4.上帮下扶，下级成为老板后，为上级留人下级成为老板，上级帮扶后可获得帮扶基金，不要担心放的是自己的号，防死号。