

对于社交电商平台来说，它们不但需要时刻拷问自己“如何将人更好地聚集起来？”，借用微信、短视频等新老社交生态持续获客，还需要同步考虑“如何快速接近传统电商巨头们所构建的‘人-货-场’优势”。

一、潘多乐代理模式解说：

潘多乐微商代理一共设置了四个身份级别：全国总经销，首次进货需要18000，补货少30000元起，保证金需要：8000元，

一级经销商：首次进货36000元，补货需要12000.元，保证金2000元，

二级经销商，首次进货不低于5000元，补货不低于2000元，一次性提完，三个月内无补货需要重新拿货。

全国总经销及一级经销商可以根据需要每次按箱提货。二级经销和vip的货必须一次性提走。二级经销实际付款以具体带零数额为准，必须整箱配货。

低级推荐，可拿一次性奖励。

如：被推荐代理为全国总经销，一次性奖励推荐人5%，即9000元。

如：被推荐代理等级为一级经销商，一次性奖励推荐人5%，即1800元。

如：被推荐代理等级为二级经销商，一次性奖励推荐人5%，即250元。

（奖励由收款人次月初发放，仅为一次性）

潘多乐模式系统，潘多乐海苔微商代理系统开发

同级奖励上级给钱

总经销及以下级别的平级推荐，设5%订单奖励。

如：一级经销商A推荐一级经销商B，A可得B每次进货的5%订单奖励，A可得1800。A六个月以上不补货，则暂停发放同级奖励。

如：二级经销商A推荐二级经销商B，A可获得B每次进货的5%订单奖励，即A可得250。A三个月以上不补

货，则暂停发放同级奖励。

4.VIP推荐VIP无奖励。

5.其中一人级别升到上一级，则停发同级奖励。

潘多乐平台团建教育基金

一：总经销A培育总经销B，A获得公司一级奖励教育基金9000元。

二：总经销B培育总经销C，A获得公司二级奖励教育基金4500元，B获得公司一级奖励教育基金9000元。

保底业绩要求：

总经销商作为团队长每月个人基础销量达30000元可拿到一级奖励，每月个人基础销量达60000元可获二级奖励。（获得首次批货一级二级奖励教育基金第一年无业绩要求，第二年有补货要求）

社交电商平台们的未来之路仍然漫漫，相比于传统电商巨头，它们需要在社交+零售维度双线作战，还要面临传统电商巨头们对社交+“聚人”的快速吸收学习。社交电商平台的未来“一片光明”，但同时

也“道阻且长”。