

随着互联网行业发展越来越成熟，普及率越来越高，人口红利逐渐消耗殆尽。对于电商平台而言，传统电商经历了这么多年的高速发展，行业已经基本形成赢者通吃的局面，阿里巴巴和京东两大电商巨头的市场份额加起来超过了80%，长尾企业数量众多，竞争十分激烈。然而，即使对于头部巨头来说，活跃用户的增速也在不断下降，获客成本也在攀升。

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）

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，第二年起有补货要求）

由于传统电商发展受限，互联网零售行业需要寻找新的出路，再加上社群经济、网红经济、自媒体经济大热的环境的催生，社交电商应运而生。社交电商，即所谓社交化电子商务，是指将关注、分享、沟通

