

# 微三云拼商补贴奖励模式

产品名称	微三云拼商补贴奖励模式
公司名称	微二云网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	深圳市南山区粤海街道海珠社区海德三道199号 天利中央商务广场702C11
联系电话	13924376557 13924376557

## 产品详情

### 微三云拼商补贴奖励模式

扩展阅读：

如何选择软件外包服务商？

选择软件服务商，除了考虑以上情况，还要考察软件服务商公司的整体实力、经营时间、售后的服务，可能表面上你看着功能都差不多，但是系统的稳定性、并发量等等使用起来稳定性是有很大差别的，你投入2万块开发出来的系统跟你投入20万、200万去做研发，不用想都知道结果，为什么还说跟经营时间和售后服务有关系呢，软件他不比其他事物商品，他是需要经常去做维护的，有bug还是需要懂it去解决问题的，除非是你自己养技术团队，或者你就是跟开发公司进行长期合作，把这些维护问题给对应的服务商去做，最后是要看看你要合作的软件服务商他们有没有做长期的规划，这个也是很重要的，互联网变化是很快的，可能半年甚至是几个月他就会有新的模式出来，你做的这个平台他不能一成不变吧，你也是要进步要发展的，你要跟他们合作是不是要考察这个公司这么久了是不是一直站在市场的最前沿，你用了他的这个系统他是不是有这个基础能够支持你这个平台做大做强。

用到奖励模式组合

大礼包+拼商补贴模式：补贴奖励或者押金返还模式

解释：

推广营销工具，推广赠送时效性补贴金；如购买礼包赠送补贴金，推广一个礼包立即返补贴金，以达到用户的快速裂变

或者理解为购买某大礼包（付拼团保证金），推广一个用户返还多少金额，直到保证金返还完毕

店长奖励模式：购买不同大礼包升级不同等级身份，不同身份特权不同的考核升级标准和奖励标准

解释：

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推广者，并根据推广者的业绩评定相应店铺等级，分配其团队业绩红利。

马太效应——多的愈多，少的愈少！天道酬勤——努力越多，回报越大！

· 等级划分，依次划分为4个等级：如青铜店铺 白银店铺 黄金店铺 白金店铺 2 ) . 设置青铜店铺 / 白银店铺 / 黄金店铺 / 白金店铺升级条件：直推X人，且是X以上的身份；代数内团队推广员人数有X人，且是X以上的身份；代数内总订单量X单；代数内的总销售额；排除个人消费排在前X位；剩余人数的个人消费不小于总消费额的X%，个人累积消费；直推销售额。 3 ) . 团队无限级原则：只要属于店铺身份发展的推广员，往下无论多少级，都可得到店铺奖励 4 ) . 平级就近原则：无论是青铜、白银、黄金、还是白金，同样遵循平级就近原则。

5) 可设置平级奖励，可选奖励金来源是上级奖励还是平台奖励

区域奖励模式：以收货地址为标准的区域奖励

解释：

平台运营者根据推广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；成为了区域代理的推广员拥有一定比例的产品利润奖励，即区域奖励。

1 ) 等级划分，依次划分为5个等级：（区代 市代 省代，自定义） 2 ) 自定义 / 区代 / 市代 / 省代升级条件：推广成交量、总成交量、总订单量、总销售额、个人累积消费、推广销售额等升级条件自由组合

3 ) 以收货地址为导向的区域划分原则推广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推广员区域管辖范围内的订单，该推广员都可以获得相应的区域奖励。

举例：以某款瘦身衣举例

188元/件，原价1盒3件 =564元，

vip礼包：1盒（3件），礼包价399元

门店身份礼包：1万元押金礼包（可线下收取）

总代身份礼包:10万押金礼包（可线下收取）

区域身份礼包：线下收取

分销设置：

补贴金:推广1个人拼团补贴100元，推广4个人拼团累计补贴返还400元

分销奖励：一级奖励20%，即分享一个拼团长购买礼包（拼团保证金）奖励100元

店长奖励:设置VIP会员、门店、总代理、董事四个级别，复购折扣分别为8折，6折，5折，4折

一、399VIP会员：购买一个399元礼包（相当于付400元拼团保证金）

价值564元的1盒3件装瘦身内衣免费送

复购1盒优惠165元即399元，即会员进货价是399元/盒

推广拼团送4人每人返还100元，类似返还400元，每多推广1人奖励100

门店：付1万保证金，免费送任务是100人

1、每推广1人拼团购买399礼包返还100元，累计返还1万元，每多送1人照样奖励100元

2、复购8折，即320元，即门店进货价只需320元/盒

3、旗下会员差价20%，即80元

4、发展门店每个奖励2000元，旗下会员每盒2%奖励，即奖励8元

总代：付10万元保证金，付10万保证金，免费送任务是1000人

1、每推广1人拼团购买399礼包返还100元，累计返还10万元，每多送1人照样奖励100元

- 2、复购7折，即280元，即门店进货价只需280元/盒
- 3、旗下会员订单差价30%差价，即120元
- 4、旗下门店会员订单差价10%，即40元
- 5、发展门店全收奖励10000元
- 6、发展总代奖励5万元，旗下会员订单每盒2%奖励，即8元

## 区域运营中心

A类省级代理-5万盒，任务保证金40万。

B类市级代理-4万盒，任务保证金30万。

C类县级代理-3万盒，任务保证金20万。

即可获得区域经销权，完成目标任务量，可以退！

区域进价6折，即240元

旗下会员差价160元

招募门店全收10000元，门店差价：80元。

招募总代全收10万，总代差价：40元

区域发货总量1%，即4元/盒（省市区分别1%）

推荐区域的奖励25%，旗下1元一箱

延伸阅读：

般小程序商城服务商分为两种情况，saas和源码两种情况。先来说说saas吧，saas一般是按年付费，这种前期投入成本会比较低，这种受服务商的限制会比较大，所有的小程序使用者都是公用服务商的服务器，saas模式比较适合于前期只是想通过线上卖货、不需要考虑平台思维的商家来运作，规模大、有长远规划的就不建议选择这种模式；第二种情况，是软件服务商直接给商家企业独立部署服务器的、能够提供源代码的，这种就比较独立自主，平台的运营数据那些都是掌控在自己手里的，有主动权，后期做大想要走资本路线的源码是你必然的选择，其次是从长远考虑，自己有代码后期可以做二次开发什么的也方便，当然这种情况下，前期的成本也会比saas模式高；