

支持一件代发，无需操心物流、选品、海关、税收、仓储等，微三云代理商订货系统搭建吗？供应链系统+设计商业模式

产品名称	支持一件代发，无需操心物流、选品、海关、税收、仓储等，微三云代理商订货系统搭建吗？供应链系统+设计商业模式
公司名称	深圳市微二云信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	13929266321 13929266321

产品详情

支持一件代发，无需操心物流、选品、海关、税收、仓储等，微三云代理商订货系统搭建吗？供应链系统+设计商业模式+代理商订货系统，微三云麦超解析

导读：

微三云 10 年软件开发经验：10 年本行业从业经验，您值/得/信/赖，欢迎同行做不了，特别功能需求多，要求高的中高端客户，微三云 高耗资 6000 万打造全新分布式微服务模式系统底层，系统安全亿万级数据迸发支持，产品稳定售后少，后续客户升级功能还有长久收益，全国诚招实力代理。

微三云系统独有防黑安全策略：搭载微三云投入

6000 万研发的行业技术lingxian的分布式微服务架构云平台系统底层，上亿会员订单依然顺畅，独有防黑安全策略系统方案，为您的平台保驾护航！

一、前言：

助力传统代理商转型线上平台，由平台统一收货款，一件代发的商业模式，减少传统代理商的囤货压力与资金压力，整体适用性更强，围绕代理商充值货款设计了五大奖励模式，提高代理商的利益与活跃

度。

二、如何成为代理商：

申请流程：

- 1、充值货款：通过平台上传的收款信息（微信二维码，支付宝二维码或银行卡信息三种方式进行充值），打款后上传支付凭证，后台审核通过后，即可成为对应的代理商身份
- 2、缴纳保证金：付款方式如上，缴纳多少保证金由平台后台设定
- 3、提交付款凭证
- 4、平台审核

三、如何邀请代理商

- 1、首先要成为代理商身份
- 2、选择邀请的代理商级别
- 3、生成代理商邀请海报
- 4、打款并提交支付凭证：通过平台上传的收款信息（微信二维码，支付宝二维码或银行卡信息三种方式进行充值），打款后上传支付凭证
- 5、平台审核

四、代理商设置

- 1、代理商折扣比例
- 2、首次进货起订数
- 3、补货起订数

逻辑：

正常出货上级会获得对应的差价奖励

零售订单的归属是按推荐关系往上寻找zui近的代理商

如zui近的代理商无库存，则向上寻找有库存的代理商

附一：

莞云代理商订货系统源码优势：微三云自带会员互通UC系统

自带UC超级会员中转云端路由系统，可跟其他系统进行会员数据传输和覆盖，以保留会员数据与会员推荐关系等核心数据，与其他系统实现会员互通

代理商订货系统欢迎咨询微三云麦超总监。

五、奖励模式

1、推荐奖（只有一级）：

成功邀请代理商，邀请人可获得一次性的推荐奖励，如后台开启升级奖励，则推荐的代理升级更高/级别代理时，邀请人还可以获得一次性的升级奖励

2、领导奖（分两块，充值货款+零售奖励，按极差方式，无平级）

团队有人充值货款或零售的时候，上级可获得对应身份的奖励，下级代理商充值会分一次，零售的时候会再发一次，一共两次！！！如只想奖励其中一项，另外一项的奖励设置为零即可。

3、黑马奖（月度个人充值业绩排名奖，自然月结算）

以总业绩的%作为奖励，可限制身份参与，针对排名进行奖励，如出现业绩相同的情况下，则以招商代理人数优先。

4、绩效奖（类似突破奖，自然月结算）

团队业绩按伞下所有的充值业绩，平级整条线不算，达到哪个区间，奖励对应的金额

5、分红奖（不同奖金池，不同比例分红，自然月结算）

以充值业绩为考核标准，不同代理级别奖金池，按个人充值业绩占比分红。

举例：如下图，我是总代，平台总业绩1000万，分红奖总比例是10%，则总奖励为100万，然后总代奖金池占比为40%， $100万 \times 40\% = 40万$ 奖金池

我的分红 = (我的充值业绩 / 所有总代充值业绩) \times 40万

附一：

微三云麦超：微三云代理商订货系统自带产品供应链模块

代理商订货系统可对接京东供应链、怡亚通供应链、供港蔬菜供应链、电器供应链等，支持一件代发，无需操心物流、选品、海关、税收、仓储等，低成本省心创业，数万种低价优质正/品任意挑选

附二：运营代理商订货系统项目需要提前预留对接多种支付接口

代理商订货系统系统购买提醒：如果您购买的系统，没有预留对接多种支付接口，那么当你的微信支付和支付宝支付被封了之后，将非常被动，没有汇聚支付和通联支付这些第三方分账系统，平台的税收合理避/税和资金流安全都没办法保证，将给平台留下一个非常大的法律风险隐患，但如果要定制开发这个对接支付接口，少说也要几万的收费，如果买的系统没有提前对接好，那么这个费用后续就要自己埋单了。

附三：

莞云代理商订货系统提醒：微三云代理商订货系统预留多种端口，一来方便平台进行全场景运营，更好地获得会员，二来能避免单一端口被微信等渠道封杀的风险，每增加一个端口，相当于前端重新开发一遍，这个费用是蛮高的，如果你买的系统没有预留多种端口，那么后续推广的时候将非常被动。

小编介绍：微三云麦超，微三云营销总监、商业模式总监，商学院院长，首席商业模式策划导师，在软件开发和商业模式策划行业至今已经超过10年，截止到2023年1月累计亲自服务1557个平台客户，期待能帮你找到合适的软件，合不合作您说了算，我的服务您看结果，期待这次能帮到您！

公司：微三云集团（莞云）

旗下子公司：微三云信息/微三云大数据/莞云/鸿云/商二/商六/莞带/莞链/达丰云

晶抖云（微三云）云平台开放平台开/发者：星电/尾音/云前/超越网络

公司规模：公司经营已超10年，独享整栋5000平方写字楼，年营业额8000万到2个亿，全职员工300人（全职开/发技术180人），服务过百亿级生态模式平台超过30家，服务过上市公司国企超过10家，服务过电商模式创业平台超过20万家。

资质：双软认证企业，省高新技术企业，自主专利30多项，软著300多个

地址：东莞市石排镇瑞和路1号松山湖高新技术创新园B座整栋

联系：麦总监（负一层电梯直上504）

备注：加微信免费领取数十位平台操盘手和商学院导师联手整理的《分销商城百亿级平台运营合规方案及推广秘诀2023年版》，来公司需提前门岗报备并享受免费停车，免费梳理设计商业模式，有需要进一步联系，可以关注公众号“微三云信息”咨询任意内容或者直接百度“微三云麦超”即可获得小编联系方式！

拓展阅读：微三云商学院：没有完美的模式，也没有长久火爆的模式，每几个月都会变都会有新的风口，这个演进历史呢，有好几年了，最早2014年

开始是做三级分销和多级分销，非常火，后来不行了就是全球分红模式和排队模式等，后来2015

年就是微商模式和全返模式兴起，2016年就是社区团购模式，2016年中就是O2O

异业联盟跨界盈利模式和线下实体店支付聚合码模式流行起来，2017

年就是区/块/链商城模式和信用卡代/还模式，然后2018年就是社交电商模式，2019

年初就是九星创客模式和挂售寄售模式，然后就是补贴模式和分红榜模式，2020

年初疫情原因社区团购模式

死灰复燃，年中开始就是拼团模式和三三滑落公排分红模式，现在开始就是全民拼购模式，预计过3

个月又会流行有新的模式，每一种模式都曾独领风骚一段时间，尽管有些是带灰色的模式，尽管现在回头看有些模式是不健康的，但当时都是只是争议没有明确的定义，都是一种创/新的尝试，每一个阶段都有一批聪明人在恰当的时机抓住其中一两个风口赚到大钱并成功转型，同时积累了越来越多的忠实用户，平台越做越大，而且非常低调不张扬，偷偷每个月赚着几百万几千万的收益！

