

# 区域代理分销模式讲解

产品名称	区域代理分销模式讲解
公司名称	济南开创未来网络科技有限公司
价格	1888.00/套
规格参数	
公司地址	山东省济南市槐荫区济南西站
联系电话	13156133239

## 产品详情

### 一、什么是分销区域代理

平台运营者根据推广员的业绩情况给予其申请区代代理的权限，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，即区域团队奖励。

### 二、分销代理的等级制度

等级划分，如图，依次划分为4个等级等级划分，区代—市3代—省代

无限级升级条件：

推广员自己一次消费达到最低限额

区代/市代/省代升级条件:

直推推广员+团队订单数

- 1、总佣金意为平台愿意拿出来作为分销奖励的产品总利润
- 2、团队订单数是指与推广员有利益关系，在三级范围内的订单数
- 3、推广员达到升级条件后再个人中心申请，商家再对其区域分配

### 三、区域代理的分配办法及区域划分

平台运营者开启区域代理模式，推广员达到条件后由请相应级别的区域代理权由平台运营者审核和分配

区域给推广员推广员拥有其所辖区域的团队奖励。

平台运营者设定若推广员订单达到规定的最低限额则拥有无限级奖励资格，其直属下线只要购买产品该推广员就可以得到无限级佣金奖励，即粉丝购买后，系统会自动提取离该粉丝最近的拥有无限级资格的推广员获得无限级奖励。

已收货地址划分区域，推广员升级后拥有平台分配的区域代理权若该推广员发展的粉丝购买产品，且收货地址属于该推广员的区域管辖范围内，该推广员就可获得相应区域奖励若收货地址不属于其管辖范围内，该推广员就不能获得区域奖励。并且奖励是可以叠加的，推广员拥有省代(或市代、区代)奖励资格的同时还可以拥有无限级奖励资格，两者可叠加未分完的区域代理奖励归回平台运营者所有。

区域代理模式可以达到分区域、有秩序的管理粉丝有助于粉丝价值的最大化，商家可通过管理区域代理人员，简介管理所有区域以优胜劣汰的方式，优化推广团队，从而提高商城的销量以及竞争力，良好的区域管理有助于后期平台运营者进行招商其平台投资价值将潜力无限。

#### 四、区域代理模式结合三级分销模式

假设: 如图，假设某商场的1件产品售价为100元，现商家拿出20元来作为奖励，即总佣金比例为20%=20元。一部分作为三级分佣奖励80%=16元，另一部分作为区域代理奖励20%=4元，并且商家按以下比例来设置分佣:

一级佣金: 50%

二级佣金: 30%

三级佣金: 20%

团队奖励

无限极奖励: 10%

省代奖励: 40%

市代奖励: 30%

区代奖励: 20%

如果: 推广员B之前因购买该商城产品拥有了无限极资格，且达到了市级代理的资格。此时，属于推广员B区域代理内的粉丝e购买了该商城100元

产品

那么:

推广员B获得的三级佣金为:  $100 * 20\% * 80\% * 20\% = 3.2$ 元

推广员B获得的无限级佣金为:  $100 * 20\% * 20\% * 10\% = 0.4$ 元;

推广员B获得的市代佣金为:  $100 * 20\% * 20\% * 30\% = 1.2$ 元;

则推广员B获得的总佣金为:  $3.2+0.4+1.2=4.8$ 元。

## 五、区域代理分红

山东省代：3%

济南市代：5%

市中区代：8%

商城上一周期(天/周/月/季/年均可) 既往上述地区订单总额分别为:

山东省销售额: 100W元

济南市销售额: 50W元

市中区销售额:8W元

各级别代理获得分红金额分别为

山东省代:3W元

济南市代:2.5W元

市中区代:0.64W元

## 六、总结

- 1、平台运营者根据统计数据进行分析，选出合适的区域代理人员对竞争力低的推广员实行淘汰制，在系统后台手动删除其区域代理资格从而优化团队的推广力，建立有竞争力的推广团队。
- 2、无限极的达成条件必须是推广员购买一定额度后才能有的奖励资格，首先，平台运营者可通过此方式刺激推广员和粉丝购买产品，提高销量其次，对推广员本身越是一种 “一次消费，多次收益” 的消费投资
- 3、区域代理最好是以收货地址为导向，这样可以满足线上商城与线下门店的利益共同让商家不再纠结线上线下的利益冲突，同时，这样明确而有序的区域管理的管理模式还可以让合作伙伴更信任，让招商来得更轻松。
- 4、在良好的运营下，平台拥有一定影响力时运营者可以对外进行招商如果平台可以给对方带来价值100万的收益那么只需对方投资10万的价格会很吸引人。