

小程序/APP商城平台很多，常见的销售模式有哪些

产品名称	小程序/APP商城平台很多，常见的销售模式有哪些
公司名称	深圳漫云网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	漫云科技:源码交付 app开发:小程序开发 定制服务:现成案例
公司地址	深圳市南山区粤海街道麻岭社区科研路9号比克科技大厦1701D
联系电话	18638029017 18638029017

产品详情

线上销售奖励方式，无区域限制，全网渠道功能，加速渠道渗透，快速覆盖市场；行业背景1、客户关系无法链接；2、渠道受限；3、好的产品无法快速有效传播容易库存积压。下面小编给大家分析分析最常见的几种销售模式：销售模式一：多等级营销这种也是社交电商平台最常见的一种奖励模式，一般都是一到两个等级获得奖励，是指用户购买产品，由Ta直线往上一到两个层级的销售员可获得商家的一部分产品利润，最终销售员获得佣金，商家获得粉丝和裂变传播。

分销让商业门槛变低 能够让普通人轻易不自觉地加入到其中 推广链条中的一环中！消费者可以通过分销成为受益者，从而推动分销裂变！第二种销售模式是区域代理优化传统代理模式，把传统的代理模式搬到线上，线上线下结合，代理无需压货，解决线上线下利益冲突！管理有序，招商更轻松平台运营者根据销售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；成为了区域代理的销售员拥有一定比例的产品利润奖励。

区域代理分配方式：1、平台运营者开启、区域代理模式；2、销售人员达到条件后、向平台申请区域代理权；3、平台运营者审核并分配、具体区域给该销售员；4、销售员拥有其所在、辖区域的团队业绩资格。以收货地址为导向的区域划分原则销售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销售员区域管辖范围内的订单，该销售员都可以获得相应的区域代理提成。区域代理结合销售员奖励举例假设：某商城的1件产品售价为100元，现商家拿出20元利润作为奖励，即总佣金比例为0.2。一部分作为销售员三级分佣奖励，另一部分作为区域代理奖励，其比例设为0.3，具体比例设置如下：

如果：此时，属于广东省区域代理内的粉丝e购买了该商城100元产品。商家拿出利润作为奖励： $100 \times 0.2 = 20$ 元那么：销售员D获得的一级佣金为： $20 \times (1 - 0.3) \times 0.5 = 7$ 元；销售员C获得的二级佣金为： $20 \times (1 - 0.3) \times 0.3 = 4.2$ 元；销售员B获得的三级佣金为： $20 \times (1 - 0.3) \times 0.2 = 2.8$ 元；

此时，粉丝e购买了该商城100元产品，收货地址填写广东省东莞市南城区微三云那么，销售员E获得的广

东省代理佣金为： $20 \times 0.3 \times (100\% - 60\%) = 2.4$ 元；销售员F获得的东莞市代理佣金为： $20 \times 0.3 \times (60\% - 40\%) = 1.2$ 元；销售员G获得的南城区代理佣金为： $20 \times 0.3 \times (40\% - 20\%) = 1.2$ 元；销售员H获得的微三云代理佣金为： $20 \times 0.3 \times 20\% = 1.2$ 元。优势1.达到分区域、有秩序地管理粉丝，有助于区域资源的最大化；2.商家可通过管理区域代理人员，间接管理所有区域，以优胜劣汰的方式，优化地面推广团队，从而提高商城的销量以及竞争力；3.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。

在良好的运营下，平台拥有一定影响力的时候，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的。模式三：店长模式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长等级，分配其团队业绩红利。1.等级划分，如图，店长可分多个等级：店长 gaoji店长2.店长/gaoji店长升级条件：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；年内的总销售额；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。

团队原则只要是属于以店长身份发展的销售员，往下无论多少级，都可得到店长奖励其金额为：店长奖励佣金*对应身份分红比例假设平台拿出来作为店长奖励的佣金为20元，初级店长佣金比例为0.05那么，只要是这个初级店长发展的销售员，他都能得到 $20 \times 0.05 = 1$ 元的店长分红。等级差分原则依然假设平台拿出来作为店长奖励的佣金为20元，店长奖励比例如图设置那么，若gaoji店长下面的店长A/B/C/D所发展的粉丝，gaoji店长E都可得到以下奖励： $20 \times (0.3 - 0.05) = 5$ 元即每一个级别所获得的奖励其实是：店长奖励佣金*（所在级别的分红比例—下一级的分红比例）这种分配方式也叫“级差分配”。