

# 微三云陈明凤——团队计酬模式、付邮免费领、代理模式、奖励模式详解

产品名称	微三云陈明凤——团队计酬模式、付邮免费领、代理模式、奖励模式详解
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	产品:积分商城会员商城 属性:源码定制 地区:东莞
公司地址	广东省东莞市东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋403室
联系电话	19957968337 19957968337

## 产品详情

# 团队计酬模式、付邮免费领、代理模式、奖励模式详解

### 团队计酬 模式概述:

(团队计酬)是常见一种奖励模式,作为“团队级差奖”和“平级奖”的补充,预防出现下级超越上级级别造成的奖励烧伤,类似保险业务提成制度,通过月度累计不同业绩进行不同比例的奖励(需扣除下级奖励),比较常用,非常适合持有直销牌照公司使用,类似“淘小铺”的月度奖励模式。

### 模式要点:

模式简介-团队长伞下用户的销售额,觉得团队长的奖励比例;

奖励模式一可与其它基础分销搭配使用;

模式特点-

市场业绩目标和奖励明确,有利于清晰地激励团队长拓展市场。

付邮免费领 模式概述:

[付邮免费领],又称“运费模式”,此模式可以很好的吸引用户注意力,提高销量,尤其是针对平台的VIP用户,可增加消费粘性,提高复购率,从而减少商品库存,非常适用于利润率较高的商品,比如美容行业(面膜)。通过该模引流用户后,建立一定的粘性,后续可以通过更高套餐/商品加价获取利润,实现合理优化成本结构。

模式要点:

模式简介-产品免费,仅需支付邮费;

奖励模式-搭配1~2分销,团队奖励,区域奖励等,可实现进一步用户裂变;

模式特点-适合新品推广,前期引流用户。

实战举例:“康皱面膜”模式

购买399礼包(10盒)后即可成为VIP会员,享受一年免费领产品,每月一次,每次领6盒面膜,一年共72盒。

每次只需付15元快递费,实际上产品成本+运费不到10元,5元利润可以拿出来给推荐人和团队奖励。运费分佣逻辑:针对用户购买商城商品和大礼包时产生订单运费进行一个奖励分佣,订单完成后到账。运费支持奖

励模式:推广奖励、区域奖励、店铺奖励;支持复购模式。

代理模式 模式概述:

【代理模式】主要应用于传统微商的代理层级间的进、销、库存,通过货款+云仓库的方式,实现平台对于代理商的矩阵式管理。

模式要点:

模式简介--不同级别的代理享受不同拿货折扣,从而赚取相应的差价;

奖励模式--差价奖励;

模式特点--系统化完成平台与代理,代理与终端之间的进销存&奖励,便捷高效。

实战举例:

<一>差价奖励计算方式:

(1)下级代理到上级代理进货,上级代理可获得差价奖励

奖励金额=(下级代理销货价-上级代理销货价) $\times$ 数量

若是直接平台发货,差价奖励为0

(2)消费者在商城购买关联的产品

奖励金额=商品售价-零售提成-代理销货价;

支付成功后,代理商直接出仓,代理商获得奖励;

若上级不是代理/没有库存,就一直往上找(与代理等级无关),若没有

就推给平台

若用户未完成订单,申请退款之后,会扣掉上级代理的钱包金额,退回库存。

<二>举例:

(1)关系链:A(总代) B(一代) 消费者C

(2)产品信息:售价100元,成本20元,商城提成4(提成比例5%)

(3)拿货折扣:总代80%,一代90%

a.代理进货:A使用货款从平台进货后,B再从A那进货

a)A货款扣除 $100*80%=80$ ,平台获得利润 $80-20=60$ ;

b)B货款扣除 $100*90%=90$ ,全部到账A的账户,A赚取的差价 $90-80=10$ ;

b.零售订单:消费者C商城下单,零售订单分配给B

a)消费者支付100,商城分佣4;

b)B的账户到账96,其中差价 $100-90-4=6$ ;

(4)综上:从进货到消费者下单,平台拿到的总利润是60,A拿到10,B拿到6。

服务点 模式概述:

【服务点】模式针对平台/品牌方/厂家进行线下快速铺点、铺货,同时

又方便消费者线上下单后就近自提核销,服务点从中获得部分奖励的营销模式。

该模式具有以下特点:1.帮助线上商城快速拓展线下渠道;2.帮助线下店铺增加“额外营收”;3.同时兼顾线上、线下渠道利益;4.让平台用户的购物体验“飙升”。

模式要点:

模式简介—区域服务点免费下单,平台(厂家)配货,销售完成进行核销奖励;

奖励模式-核销奖励;

模式特点—线下销售点没有货款压力,销售即可“提成”,适合有实力的品牌方。

实战举例:

注明:以上所有数据均来自互联网公开信息获取,小编不对本文内容任何真实性承诺保证。如有不实联系小编处理。

【文章资料收集于互联网,小编不参与任何分析的项目运营,也不投资参与任何项目,也不收费推广项目,不做项目私下评估,玩家勿扰。(以上分析不构成任何投资建议)。仅作为开发需求者的模式案例参考作用,如有违/规及侵/权请联系作者删/除!】

分享模式,分享知识,分享系统,分享价值。如需完整方案,软件开发,模式策划,需要了解电商软件等相关信息或者其他方面的电商问题的读者,可以私信小编,都会一一回复