

“一件代发”新模式：莞云代理商订货系统引领传统代理变革之路？ 技术服务+商业模式设计，微三云生态运营

产品名称	“一件代发”新模式：莞云代理商订货系统引领传统代理变革之路？技术服务+商业模式设计，微三云生态运营
公司名称	微二云信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋503室
联系电话	13929266321 13929266321

产品详情

“一件代发”新模式：莞云代理商订货系统引领传统代理变革之路？技术服务+商业模式设计，微三云生态运营

前文引言：

微三云移动应用云平台莞云市场总监麦超为大家带来了云平台新增应用：线下商城、服务点、云客服、补贴金、招商奖励、运费奖励的功能模式、使用场景以及应用优势的讲解，让大家第一时间get到云平台的新技术。

代/理商订货系统搭建运营+软件开发服务+电商运营

导读：

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

一、前言：

助力传统代/理商家转型线上平台，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最近的代/理商

如最近的代/理商无库存，则向上寻找有库存的代/理商

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zhengpin任意挑选

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gaoji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

附二：

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。

附三：

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。

小编介绍：

微三云集团 麦超：

毕业于广东中山大学，微三云信息总经理、微三云资源总监，微三云首席商业模式策划导师

本人在软件开/发和商业模式策划行业至今已经9个年头，累计亲自服务5000+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（旗下子公司：微三云信息/微二云/微三云大数据/鸿云/商二/商六/莞云/莞带/莞链）

公司规模：公司经营已超12年，整栋5000平方写字楼，年营业额1~2亿，全职员工300人（全职开/发技术200+人），服务过百亿级平台超过30家，服务过创业平台超过20万家。

资/质：旗下3家双软认证企业，4家高新技术认证企业，1家专精特新认证企业，自主专利30多项，软著300多个

主营各种创新营销模式开/发，支持各种小程序商城，公众hao商城，原生app，DAPPI功能定制！

地址：东莞市石排镇瑞和路1hao松山湖高新技术创新园B座整栋（负一层电梯直上504麦总办公室）

无论是否合作，我都将是你选购软件的军师和朋友！

备注：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

扩展阅读：

云平台营销解决方案微三云资源总监麦超先是带领大家回顾了一遍微三云产品发展史。从2013年开始，微三云就深耕移动互联网软件研发，历经8年，已经拥有互联网最核心技术沉淀，奠定了电商系统研发的高起点。麦总总结微三云的商业本质就是营销系统研发公司，并向大家分享了想要做好云平台营销，就需要解决的4个问题：为什么要做这个应用？为什么选择跟你合作？为客户设计解决方案。做好产品和服务定价